www.bonline.hu

business online

98/10
OKTÓBER

Az üzlet határtalan

- Bérelt vonali díjak
- Vásárlás karosszékből
- Integrált irodai rendszerek
- Vezérvizit Varsóban

telefon (ISDN): 424-0014
levélcím: 1506 BP. Pf. 140
e-mail: bonline@bonline.hu

bonline

INTERNET / TÁVKÖZLÉS / INFORMATIKA / VÁLLALATIRÁNYÍTÁS / HÁLÓZATOK / BIZTONSÁGTECHNIKA

INTRANET / WWW / ELEKTRONIKUS KERESKEDELEM / EDI / MOBIL KOMMUNIKÁCIÓ / ONLINE BANKING

ElenderMan.

Akcióba lép.

Ön most akár 25.000 forintnyi ajándékot is kaphat tőle.

ElenderMan egy a hétköznapi emberek közül, akit a valódi kihívások emberfeletti képességekre ruháznak fel.

+ havi 230 óra Internet ingyen!

Kiszivárgott információk szerint október 13-tól országszerte rendkívüli események bekövetkezésétől tarthatunk. Jön ElenderMan, és letöri az árakat. Ha Ön ekkor vásárol **korlátlan Internet**-szolgáltatást az Elendernél, gazdagabb lesz egy 33.600 bps sebességű modemmel + saját domain névvel + 3 MB web tárhellyel + 3 e-mail címmel is. De ehelyett választhatja ajándékként a két havi előfizetési díjjal egyező értékű – az Elender üzleteiben hardverre vagy szolgáltatásra váltható – utalványt is. És arról még nem is beszéltünk, mennyit gyarapodhat az Internet használata által. Kémeink jelentették, hogy ElenderMan felbukkanása várható a **COMPFAIR A/213/4.** standján, de akcióit az Ön lakásának közeléből is indíthatja. Támaszpontjairól az Elender ügyfélszolgálatán érdeklődhet.

elender internet

Semmi sem lehetetlen.

Elender Informatikai Rt. Tel.: 465-7800; Fax: 465-7899; 1134 Budapest, Váci út 37. http:// www. elender. hu

Mindig képben van

Ha van Kapcsolat, nincs lehetetlen

Most igazán érdemes a Westel 900 előfizetőjének lenni. Augusztus 1-től Ön juthat leggyorsabban értékes pénzügyi információkhoz. A mobiltelefonján keresztül.
A Reuters Magyarország és a Westel 900 új, közös szolgáltatásával a nap bármely szakaszában tájékozódhat, többek között

- a tőzsdei indexekről,
- a devizaárfolyamokról,
- a bankközi kamatlábak alakulásáról,
- a hazai és külföldi tőzsdéken szereplő magyar részvények árfolyamairól.

Bárhol tartózkodik is, mobiltelefonjára a legfrissebb információk érkeznek közvetlenül a nemzetközi Reuters Terminálról. Ráadásul külön előfizetés nélkül. Elegendő, ha Önnek GSM Távirat szolgáltatásra már van előfizetése. Ez már a 38-ik szolgáltatás a Westel 900-nál, ami segít Önnek mindig képben lenni.

Westel 900
A KAPCSOLAT

HAVASI • ARTist design

A WESTEL 900
A BUDAPESTI ATLÉTIKAI EURÓPA-BAJNOKSÁG
HIVATALOS MOBIL TELEKOMMUNIKÁCIÓS SZOLGÁLTATÓJA
BUDAPEST '98

INFORMÁCIÓ: Internet: http://www.westel900.hu/szolgáltatások,
vagy lehívható faxkészülékre is, ha felhívja a (+36-30)9800-800-as telefonszámot.
Ha az információt és a kódlistát angolul szeretné megkapni, akkor hívja a (+36-30)9800-801-es számot.

REUTERS
The Business of Information

TARTALOM

SZERKESZTŐSÉG:
VÉRTES JÁNOS ANDOR
főszerkesztő
jvertes@bonline.hu
KOLMA KORNÉL
felelős szerkesztő
Kolmak@bonline.hu
FÁBIÁN GÁBOR
olvasószerkesztő
Fabiang@bonline.hu
GALVÁCS LÁSZLÓ
Galvacsl@bonline.hu
GUTTRAY LÁSZLÓ
Guttrayl@bonline.hu

KOVÁCS GYÖZŐ
Kovacsgy@bonline.hu
KIS JÁNOS
Kisj@bonline.hu
SZABÓ HÉDY
hszabo@bonline.hu
VESZELKA TAMÁS
Veszelkat@bonline.hu
ZSADÁNYI PÁL
zsadanyip@compuserve.com
BALOGH ATTILA BALÁZS
a Webmester szerkesztője
Balogha@bonline.hu

Tervezte:
LÁNG LÁSZLÓ
Langl@bonline.hu

Fotó:
WALKÓ BOGLÁRKA

KIADJA:
Bonline Kft.
1116 Bp., Hunyadi Mátyás u. 32.
Felelős vezető: Szabó Hédy
TELEFON: 228-3372, 424-0015
FAX: 228-3373
E-MAIL: bonline@bonline.hu
compuserve: prim_bonline@compuserve.com

A MAGAZIN ÁRA:
980 Ft+12% áfa (1088 Ft)
ELŐFIZETÉSI DÍJ EGY ÉVRE:
9800 Ft+áfa
MEGRENDELHETŐ:
levélben, faxon vagy e-mailben
subscribe@bonline.hu
TERJESZTÉS:
TAMÁSI CSILLA (424-0014)
admin@bonline.hu
HIRDETÉS:
FEKETE GIZELLA
lapigazgató
0630-840-228

INTERNET-SZOLGÁLTATÓ:
Elender Informatika Rt.

ÍRÁSAINK SZERZŐI JOGVÉDELEM ALATT ÁLLNAK. MINDENNEMŰ UTÁNKÖZLÉSHEZ VAGY ELEKTRONIKUS RENDSZERBEN VALÓ TÁROLÁSHOZ A KIADÓ HOZZÁJÁRULÁSA SZÜKSÉGES.

NYOMJA: Regia Rex Nyomda
FELELŐS VEZETŐ: Kiss Ferenc
Székesfehérvár, Seregélyesi út 113.
Telefon: 06-22-328-505
HU ISSN 1416 5058

ÜZENET

MENNYIT ÉR MA MAGYARORSZÁG? 7.

EXPRESS

HÍRHÁLÓ 10.

A HÓNAP HÍRE: VALUE FOR MONEY 12.
Közüzemi szolgáltatás vagy normális kereskedelem?
Bár a Matáv üzletpolitikájában az „value for money" elv még nem minden területen érvényesül, a marketingigazgató szerint egyre több területen már ez a szemlélet kerül bevezetésre.

MARKET

FÓKUSZBAN A BÉRELT VONAL 14.
Az igazgató forródrótjától a menedzselt hálózatig
A bérelt vonal tulajdonképpen már az „ősidőkben" is létezett, amikor a vezér lakása közvetlen vonallal csatlakozott a cég központjához. Azóta persze sok minden megváltozott. Az analóg vonallal szemben tért nyer a digitális, s már a dróton sem a főnök „hallózik", helyette inkább a számítógépek csevegnek.

BÉRELT VONALI DÍJAK KÜLÖNBÖZŐ SZOLGÁLTATÓKNÁL 19.

BIZONYTALAN ONLINE ÜZLET 20.
Az EU majd mindent megold
Az elektronikus kereskedelem kapcsán nemcsak a vásárlóknak vannak kételyeik. A Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara azonban egészen más miatt aggódik. Lehet-e egyáltalán a jelenlegi szabályozás mellett üzletelni, profitra szert tenni a Világhálón?

ELEKTRONIKUS KERESKEDELEM: A NAGYKORÚSÁG KÜSZÖBÉN? 22.
Idén már szinte az összes bank kínál elektronikus szolgáltatást, legalábbis Németországban. Az idei CeBIT Home-on azonban nem csak a bankok, hanem a kis- és nagykereskedők is domborítottak. A Quelle például megunta a katalógusok nyomtatását, és a jövőben inkább elektronikus áruházzá kíván alakulni.

VÁSÁRLÁS A KAROSSZÉKBŐL 24.
Kiadó a kibertér – online shopot vegyenek!
Az év végéig megnyíló több tucat online boltból akár karácsony ajándékot is vásárolhatunk. Legalábbis erre következtethetünk abból, hogy folyamatosan szaporodik a magyar online shopok, illetve az ezek "felhúzására" vállalkozó cégek száma.

OFFLINE NAP AZ ONLINE KERESKEDELEMÉRT 27.

DOUBRAVSZKY GYÖRGY: „MEGDERMESZTETTEK A LEHETŐSÉGEK" 28.
A Bagolyvár Könyvkiadó igazgatója az Internetről, az online kereskedelemről

WEBMESTER

A LÁMPÁK ÉGNEK, DE VAN VALAKI A HÁZBAN? 31.
Hitelt érdemlő online shopok
Amikor vásárlás céljából „belépünk" egy online boltba, nem tudhatjuk, hogy kivel kötünk üzletet. Vagy mégis? Szerzőnk szerint erről számos apró jel árulkodik...

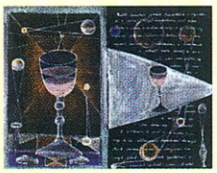
„MEGPECSÉTELT" ÁRUHÁZAK 32.

VILÁGHÁLÓ

ÁLLÁSKERESŐ / SZOLGÁLTATÁS 34.
Bár az APEH élén már megtörtén a személycsere, a honlapon még Kékesi László köszönt bennünket...

ONLINE SHOPPING 35.
Amikor James Cameron a Titanic forgatása kapcsán a mélybe merült, hogy láthassa a roncsokat, nem sejtette, hogy egy új utazási iroda létrehozásához adott ötletet.

DR. KÜRTI SÁNDOR KEDVENC WEB-HELYEI 36.
A Világhálót mindenki másképp látja (és csinálja...). Kürti Sándor egy régi osztálytársára bukkant rá a Neten.



„A SIKER AZT JELENTI: VALÓRA VÁLTOM ÁLMAIMAT" 38.
Beszélgetés Dezső Andrea New Yorkban élő festőművésszel

TANÁCSADÓ

INTEGRÁLT IRODAI RENDSZEREK 42.
Egy átlagos alkalmazott munkaidejének 80%-ában adatokat keres és dokumentál, illetve a feladat kapcsán kommunikál. Az integrált irodai rendszerek ezt az igen magas értéket csökkentik le. Hogy pontosan mennyivel, az már csak a terméktől függ.

LOTUS NOTES: ROBBANÁSSZERŰ NÖVEKEDÉS 46.

AZ OFFICE RENDSZER ÉPÍTŐKÖVEI 47.

IRODA PAPÍR NÉLKÜL 49.

ERP-ALTERNATÍVA: WORKFLOW 50.

ICON: MINDIG MINDENBŐL A LEGJOBBAT 52.

AZ IDŐ PÉNZ 54.

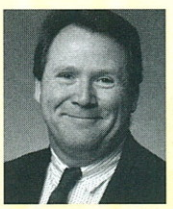
SZAKLAPOK

ÉPÍTŐKOCKÁKBÓL ÁLL ÖSSZE A RENDSZER 56.
Matáv Corporate Network

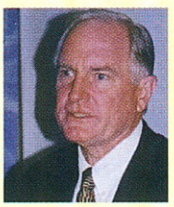
E-FAX – ÚJ UTAKON A HP 57.

ESZKÖZ

ALKALMAZOTTAKAT FUTTATÓ ÓRIÁSPÓK 58.
Interjú készíteni DAVID MCCRABB-bal, az SCO eladásokért és területi irányításért felelős alelnökével



VEZÉRVIZIT VARSÓBAN 60.
„Inteljú" Craig R. Barrett-tel



KITEKINTŐ

KELL-E A „MÉLYKÉK" A NAGY KÉKNEK? 62.

KIS MAGYAR „GOMBOLÓGIA" 64.
Október elején egyre többen indulnak gombát szedni...

Az üzlet eddig legfontosabb szimbóluma a kéz volt. A pénz kézről kézre járt, kéz kezet mosott, a megállapodást kézfogás pecsételte meg, s kezességet vállaltunk egymásért. Ma a business online zajlik, bérelt vonalakon, elektronikus úton, az infosztrádán közlekedünk. A buktatók elkerülése érdekében kalauzoljuk olvasóinkat az igazgató elvtárs forró drótjától a menedzselt hálózatokig és keressük a választ arra, ki vezeti ki a kibertér sötétjéből az online kereskedelem úttörőit..?

Advertiser's Index

E számunk hirdetői

Areco	9
Axis	6
Canon	30
Compaq	67
Crown-tech	9
Debis Unisoftware PR	54-55
Elender	BII
FreeSoft PR	49
HMS PR	53
HP	37
IBM	41
Icon PR	52
Kronos	9
Lias	66
Lotus - Unioffice PR	46-48
Lucent	66
Matáv	BIV
Matáv PR	56
Novell	51
Novell	53
Oracle	8
SZKI	9
Westel 900	3

business online

Tudni honnan fúj a szél...

Önnek és kollégáinak a lehető legtöbbet kell tudnia cégéről a mindennapos döntések meghozatalához. Elengedhetetlen, hogy az adattengerből mindig rendelkezésre álljanak a szükséges információk. Ehhez professzionális megoldásokra van szükség.

Bemutatjuk Önnek az Axis Kft. méretezhető **„Információs tárház"** ajánlatát.

Méretezhetőség: asztali, részleg vagy vállalati szintű megoldások

Teljes körű megvalósítás: professzionális eszközök, konzultációs szolgáltatás

Költséghatékony: az új eszközök a meglévő rendszerekre építhetők

Gyors üzembe állítás: használatba vétel a mérettől függően 1-6 hónapon belül

Axis SZÁMÍTÁSTECHNIKAI KFT.

Ismerje meg közelebbről ajánlatunkat! Próbálja ki, mit tehetnek Önért az Axis Kft. szakértői a Sybase adatbáziskezelő és a Cognos üzleti intelligencia-technológiájával!

SYBASE® INFORMATION ANYWHERE

COGNOS® Better Decisions Every Day™

Székesfehérvár, Móricz Zs. u. 14.
telefon: (22) 517-631 • fax: (22) 517-630
Budapest XI., Dayka G. u. 3/306.
telefon: (1) 319-1934 • fax: (1) 319-2691
levélcím: 8001 Székesfehérvár, Pf.98
web: www.axis.hu • e-mail: mail@axis.hu

3.16

Mennyit ér ma Magyarország?

A minap egy jelentős amerikai IT-iparvállalat magyarországi képviseletének ügyvezetője a következőket mondta: „Az anyavállalat nincs megelégedve a forgalom növekedésével, annak ellenére, hogy az jóval magasabb az európai, illetve az Egyesült Államok-beli átlagnál. A felsővezetés szerint a magyarországi IT-piacot egy hatalmas vákuum jellemzi, amely szinte korlátlan lehetőségeket hordoz..."

Bár a fenti idézet konkrét, az ilyen anyavállalati elvárás egyáltalán nem kirívó, mostanában már-már általános, elvégre valahol csak le kell bonyolítani azt a forgalmat, ami máshol kiesett...

Hogy mennyi is esett ki? Itt van például Indonézia, amely a tavalyi évben 8 százalékos GDP-növekedést ért el, idén viszont – az előzetes becslések alapján – megközelítőleg 16 százalékos csökkenést kell elkönyvelnie. Hasonló a helyzet Malajzia, Thaiföld és Korea esetében!

Jönnek tehát azok a piacok, amelyek már korábban is jelentősebbek voltak annál, semhogy puszta díszként kezeljék őket a világcégek – de azt azért idáig túlzás lett volna éreznünk, hogy bárkinek is fontosak vagyunk... Most ellenben... Bár az oroszországi válság hatására a tőzsde többhónapos bukdácsolásba kezdett, vagyis látszólag Magyarország „a felére értékelődött le", ám ezt ma senki nem érzi tartósnak; a külföldi közgazdászok is úgy vélik, hogy év végére visszaáll az értékrend...

A nagybefektetők kezdenek rájönni, hogy Magyarország és Oroszország között jelentéktelen a korreláció. Az amerikai Standard And Poor's hitelminősítő intézet nemrégiben publikált elemzéséből kiderül, hogy Csehország, Lengyelország, Magyarország és Szlovákia gazdaságát elenyésző mértékben befolyásolja az orosz válság, ami pedig mostanában a tőzsdén történt, az elsősorban a bizalmatlanságnak tudható be.

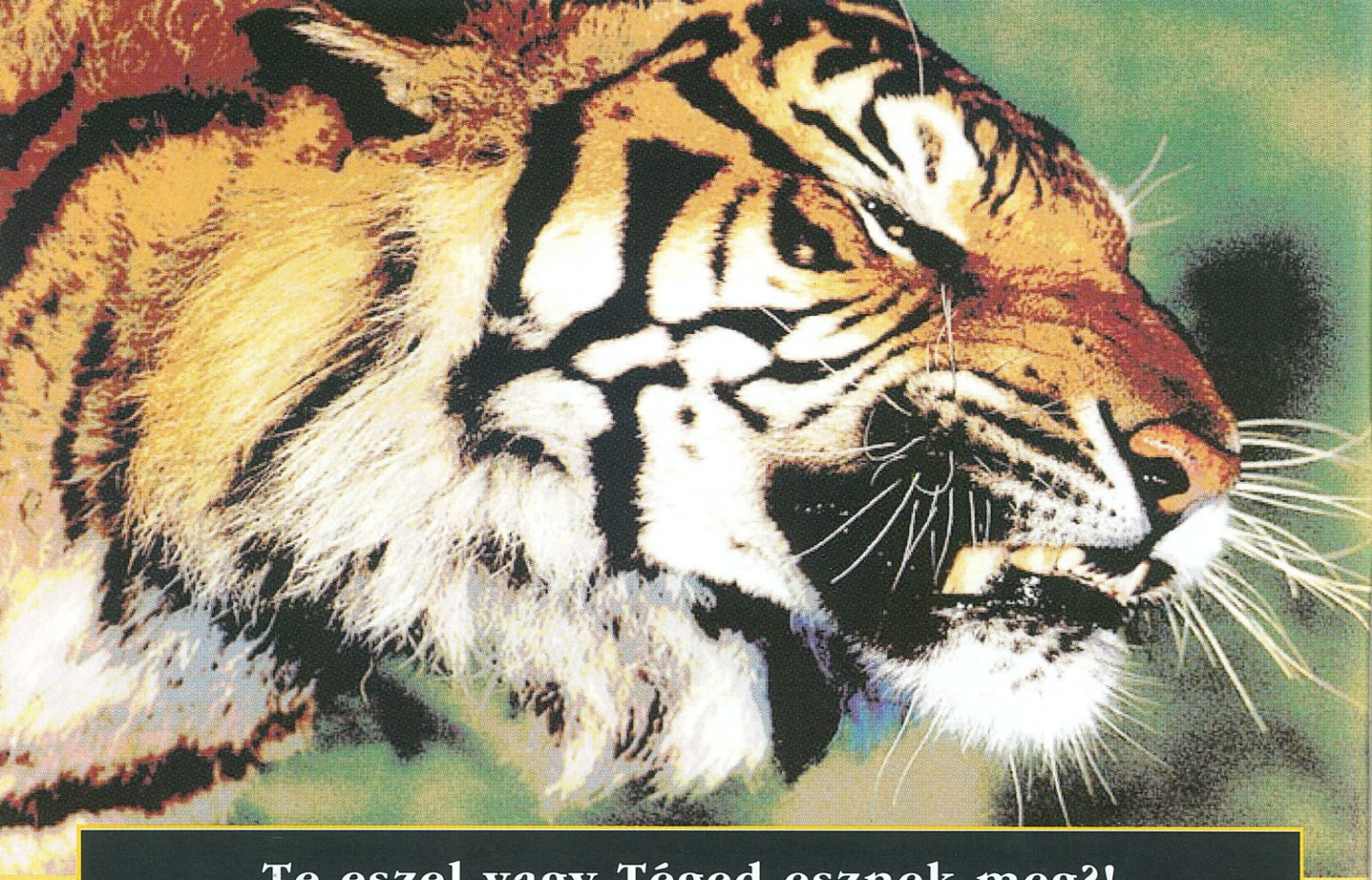
A néhány héttel ezelőtt Budapesten első ízben megrendezett Fortune Global Forum sokat segített a magyar gazdaság körül kialakult bizalmatlanság eloszlatásában. A csúcsmenedzserek seregszemléjén **Peter Tufo**, az Egyesült Államok budapesti nagykövete bejelentette, hogy az amerikai cégek kelet-magyarországi befektetéseinek elősegítése érdekében képviseleti irodát fognak nyitni. A jövőre 5 százalék körüli GDP-növekedés, illetve az infláció mértékének fokozatos csökkenése egyértelműen jelzi, hogy a magyar gazdaság felfelé ívelő pályára került. Valószínűleg erre figyelt fel a bevezetőben említett IT-vállalat is, amikor a magyar képviselet számára új, jóval meredekebb növekedési rátákat irányozott elő. Az informatikai forgalmi elvárásokat befolyásolja az is, hogy az ország felzárkóztatásához jelentősen kellene növelni az egy főre jutó informatikai kiadás mennyiségét, hiszen az ma nem csupán a nyugat-európai átlagnál kisebb, de térségünk országaival sem tart lépést...

Egyebek közt éppen ezért merül fel az emberben az a kérdés, hogy a több hónapig tartó bizonytalanság nem csap-e majd át az ország lehetőségeinek jelentős túlértékelésébe. A világért sem akarjuk lebeszélni a tőke urait arról, hogy bízzanak bennünk, de őszintén: alkalmas arra Magyarország vagy akár északi, déli, keleti szomszédunk, hogy itt heverjék ki a befektetők az ázsiai válságból fakadó veszteségeket?

Szó se róla, nem lenne rossz eljátszani ezt a szerepet. De nem volna szerencsés, ha csak a színpadon derülne ki alkalmatlanságunk... Félő, hogy ez esetben az immár semmiben sem bízó, csalódott tőke nagyobb büntetést ró ki ránk, mintha eleve nem keltünk irreális reményeket..•

Kolma Kornél

Kolma Kornél



Te eszel vagy Téged esznek meg?!

Terítse le cége ellenfeleit, Compaq szerveren installált Oracle DataMart Suite-tel!

Ellenfeleinek Ön komoly kihívást jelent, ne hagyja hogy felfalják. Akár védekező, akár támadó taktikát választ, a leghatékonyabb eszköz az Ön kezében cége adatainak információvá alakítása. Kerüljön az élre az Oracle és a Compaq közös döntéstámogató adatpiaci megoldása segítségével.

Integrált adatpiaci szoftvercsomag

Az Oracle DataMart Suite a döntéstámogatás terén vezető adatbázist, az Oracle Enterprise Server-t kombinálja az adatpiac tervezésére és feltöltésére, valamint üzleti elemzések készítésére szolgáló kifinomult, de egyszerűen használható eszközökkel. Ezen komponensek - integráltságuk révén - zökkenőmentesen működnek együtt, rendkívüli mértékben felgyorsítva a fejlesztést és a használatot.

Nagy teljesítmény, alacsony költségek

Amennyiben Compaq szervert választ - olyan rendszert, amelyet nagy igénybevétel mellett teszteltek és az Oracle DataMart Suite futtatására optimalizáltak - olyan totális megoldást alakíthat ki, amely bizonyítottan a legjobb döntéstámogatást, lekérdezésfeldolgozást és ár/teljesítmény viszonyt szolgáltatja Önnek Windows NT platformon.

MOST!

Az Ön döntését támogatva a Compaq és az Oracle közös akciót hirdet

1. **Csomag: Akar egy Compaq szervert ingyen?**
   Compaq ProLiant 3000 szervert Oracle DataMart Suite szoftvercsomaggal együtt most 30%-os, azaz 4,6 millió Ft megtakarítással vásárolhat! Így most a szerver és a szoftvercsomag együtt olcsóbb, mint egyébként a szoftvercsomag önmagában!

2. **Csomag: Akar egy Alpha szervert egy PC szerver áráért?**
   Digital Server 7310 nagy teljesítményű, nagyvállalati igényeknek megfelelő méretre bővíthető kiszolgálót Oracle DataMart Suite szoftvercsomaggal most 34%-kal, azaz, 7,9 millió Ft-tal olcsóbban vásárolhat! Tehát most egy bővíthető Alpha szerver és a szoftvercsomag együtt annyiba kerül, mintha egy PC szerverre venné meg a szoftvercsomagot!

Bármelyik kedvezményes csomagot választja, a Compaq együtt szállítja Önnek a szervert és a telepített szoftvert. A csomagok ára két fő részére 3 nap ingyenes oktatást is tartalmaz.

Szakértői implementáció

A célunk az, hogy a kínált eszközök minél hamarabb az Ön döntéseinek hatékony támogatója legyen. E cél érdekében a Compaq az első 25 nap szakértői támogatást 25% kedvezménnyel adja.

Egyen most! Ajánlatunk október 1-től december 31-ig érvényes.

Hívja Szakács Esztert a Compaq-nál,
Tel: 458-5463
Fax: 458-5515
E-mail: eszter.szakacs@digital.com

Jó étvágyat!

COMPAQ ORACLE®

A virtuális áruház már valóság!

A nap 24 órájában elérhető

INTERNETES ÁRUHÁZAK

az Areco-tól!

- többszörösen díjnyertes szoftverrel dolgozunk
- gyors áruháznyitást garantálunk
- egyedi elképzeléseit is megvalósítjuk
- kulcsrakész megvalósítást és akár üzemeltetést is vállalunk

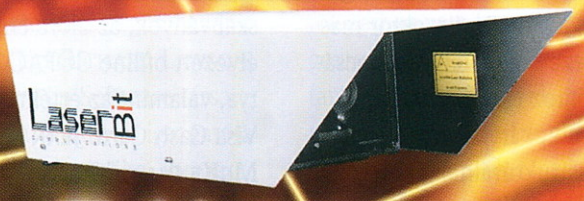
Tekintse meg működő referencia áruházunkat: **www.irodaszer.com**

areco *Areco Systems Kft.*

1119 Budapest, Fehérvári út 83.
Tel: 204-3020, Fax: 204-3019
E-mail: info@areco.hu, Honlap: www.areco.hu

LaserBit COMMUNICATIONS

NAGYSEBESSÉGŰ ADATÁTVITEL LÉZERSUGÁRRAL



Tekintse meg látványos lézertechnikai bemutatónkat kiállításunkon

COMPFAIR 98 A/313

CROWN TECH

1118 Budapest, Pannonhalmi út 35.
Tel.: 319 2995, 319 2996, 319 2997,
Fax: 319 3326, Support Center: 319 3327
www.crown-tech.hu, E-mail: crowntec@hungary.net

Az SZKI Kommunikációs Kft.

ISDN megoldások teljeskörű szállítását kínálja partnereinek:

ISDN
RVS
OSITRON

Alkalmazás szállítása, telepítése
Alapcsatlakozás kiépítés ügyintézése
Internet, intelligens irodai és hálózati megoldások

Tervezés Tanácsadás Kivitelezés Oktatás

AVM

1994 óta az AVM-mel változatlanul az ISDN piacon.

MATÁV Hivatalos viszonteladó

Az **SZKI Kommunikációs Kft.** a MATÁV hivatalos viszonteladója.

1011 Budapest, Iskola u. 8.
Tel: 214-4420 Fax: 214-4418

Mi azért vagyunk, hogy megoldást kínáljunk a problémáira. Ha az Ön álma egy ***minőségi számítógép,*** akkor a ***KRONOS*** a legjobb választás. Kérésére számítógépét az összes szükséges ***szoftverrel, szoftver licenccel*** ellátjuk. Ha ***számítógép hálózatra*** van szüksége, igényei szerint azt is kiépítjük, telepítjük, konfiguráljuk. Kommunikációja teljessége érdekében felkínáljuk Önnek a világot, persze csak jelképesen, az ***Internet*** segítségével. ***Modemek, telefonok, faxok*** garmadáját kínáljuk Önnek. Képzett ***szakmérnök kollégáink*** minden felmerült kérdésére választ adnak, ***problémáit orvosolják. Mi kellhet még?...***

KRONOS.

Az időtálló minőség.

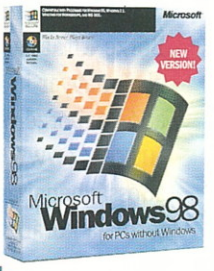
1054 Budapest, Alkotmány u. 20.
302-8888, 302-8889, 302-8890
http://www.kronos.hu info@kronos.hu

Cipőt a ...

(Úgy van! ... a cipőboltból!)

Szoftvert a ...

(Rövidesen nyílik a **www.szoftverbolt.com**)



A mágneskártyakorszaknak hamarosan vége

A Global Chipcard Alliance (GCA) felvette tagjai sorába a Visa Internationalt.
A GCA égisze alatt a Visa a távközlés, a technológia és a pénzügyi szektor más vezető chipkártya-kibocsátóihoz csatlakozva segíti a chipkártyák nyitott infrastruktúráinak elterjedését és a többfunkciós, intelligens kártyák globális együttműködési készségének megteremtését.
„Rendkívüli örömünkre szolgál, hogy a Visát is a Global Chipcard Alliance körében üdvözölhetjük.
A Visa belépése jól példázza azt az iparágak közti együttműködést, amely az intelligens kártyák fejlesztését elősegítő, nyílt, globális környezet megteremtéséhez szükséges" – nyilatkozta **David Anastasi**, a GVA elnöke, a US WEST chipkártya-divízió igazgató-elnökhelyettese.
A Visa International jelentős tapasztalatokkal rendelkezik a chip alapú pénzügyi termékek, szolgáltatások és szabványok fejlesztésében.
Ebbe a körbe sorolható a Visa Smart Credit és Dedbit chiptermék, a Java programnyelvre épülő Visa Open Platform, az EMV-szabványok, az előre engedélyezett offline COPAC kártya, valamint az értéktároló Visa Cash Card. **Jean McKenna**, a Visa új kártyafeldolgozási megoldásokra és szabványokra szakosodott divíziójának elnökhelyettese elmondta, hogy a Visa a GCA törekvéseivel összhangban támogatni kívánja a világszerte kompatíbilis, intelligens kártyatechnológia kialakítását, amelynek köszönhetően ügyfeleik mindenhol használni tudják kártyáikat.
A döntés jelentős mértékben előmozdíthatja a chipkártyák mielőbbi elterjedését, hiszen a Visa International egyike a legelterjedtebb fogyasztói fizetőrendszereknek. Éves szinten a 600 millió Visa kártya forgalma meghaladja az 1,2 billió dollárt, s ez több, mint az összes jelentős fizetőkártya együttvéve.

Fülel és cseveg: új képességek a Lotus 1-2-3-ban

Az IBM ViaVoice szoftver egy integrált és testre szabott változatát felhasználva a Lotus elsőként dobja piacra táblázatkezelőjének hangfelismerési képességekkel felvértezett változatát.
A Lotus 1-2-3 emberi hanggal működtetett 1-2-3 SmartMaster sablonjai lehetővé teszik a SmartSuite Millennium Edition felhasználói számára, hogy lediktálják elszámolásaikat, kiszámolják kölcsönfizetéseiket, illetve hogy létrehozzanak egy teljes egészében hanggal működtetett, testre szabott táblázatkezelőt.
A rendszer azonban nem csak az emberi hang felismerésére, hanem a táblázatokban szereplő információk visszaolvasására is alkalmas. Az új sablonok a **http://www.lotus.com/smartsuiteupdates** címről tölthetők le.

ICC-konferencia az elektronikus kereskedelemről

A párizsi központú üzleti világszervezet, az ICC (International Chamber of Commerce, Nemzetközi Kereskedelmi Kamara) „Elektronikus kereskedelem: a megoldások feltérképezése" címmel első ízben rendez Budapesten elektronikus kereskedelemmel foglalkozó konferenciát, amelyre a szervezők az ICC 130 országából informatikai cégek, szervezetek, kamarák képviselőit, valamint a környező országok szakembereit és a hazai ICC-tagokat hívja meg.
A Budapesti Kongresszusi Központban október 29. és 30. között megrendezésre kerülő konferencián szó esik majd az Internet szerepéről, szabályairól, a személyes adatok védelméről, a bizalomról, a különböző marketinglehetőségekről, illetve a globális információs infrastruktúra felé vezető út kérdéseiről. Terveink szerint az eseményről lapunkban is beszámolunk.

Adós, fizess!

Egy korábbi számunkban már hírt adtunk az Adósság Börze Kft. által működtetett első magyar internetes adósságbörzéről (**http://www.avb.hu**). Az adósságbehajtás merőben új formája korábban mind az adatközlők, mind az adósadatbázist megtekintők számára fizetős szolgáltatásként volt elérhető, októbertől azonban bárki ingyen kukkanthat bele a tartozással, fizetési hátralékkal rendelkező cégek listájába.

Bankkártyázzunk az Interneten!

Október 1-jétől már elérhető az első magyar bankfüggetlen, kifejezetten bankkártyás információáramlásra szakosodott internetes szolgáltatás. A Bankkártya NetInfo (**http://www.bankkartya.hu**) folyamatosan és a bankkártyavilág teljes keresztmetszetében kívánja tájékoztatni az érdeklődőket, s ami fontos, mindezt pártatlanul. Az információk között megtalálható például a teljes magyar ATM-lista, a kártyakibocsátó bankok ügyfélszolgálati telefonszáma, illetve Internet-címe, de olvashatunk még fejlődési trendekről, valamint a plasztikkártyákkal kapcsolatos újdonságokról is.

HÍRHÁLÓ

A Compaq nem követi el kétszer ugyanazt a hibát

„A minőség számunkra elsősorban elkötelezettséget jelent az ügyfél problémáinak teljes körű megoldása iránt. A tanúsítvány pedig garancia a partnerek számára, hogy a cégnek megvannak a kiforrott mechanizmusai, technikái a minőség szállítására. Az írásban lefektetett s a Compaq belső hálózatán elérhető és letölthető támpontok, eljárások nem garantálják a hibamentes működést, de azt igen, hogy a szervezet ne hibázzon kétszer ugyanúgy" – mondta **Rohály Gábor**, a Compaq Magyarország service delivery menedzsere annak kapcsán, hogy a Compaq vevőszolgálata a vezető nemzetközi informatikai vállalatok magyarországi leányvállalatai közül az elsők között nyerte el az ISO 9002 minősítést.
A Digital MCS ágazatában másfél évvel ezelőtt kezdődött a tanúsítvány elnyeréséért indított folyamat egy hazai tanácsadó cég, a Struktúra bevonásával, s végül a Compaq–Digital házasság idén, augusztusban kapta meg a tanúsítványt a londoni székhelyű SGS Yarsley International Certification Services Ltd.-től. A minőségi tanúsítványnak az ügyfélszolgálatnál történő bevezetésének fő oka az volt, hogy ez a szervezet működésének egyik legkritikusabb pontja, ide futnak be a reklamációk, és itt gyűlnek össze a panaszok. Emellett azonban egyéb – az ISO 9000-esen, azaz a minőségbiztosításon túlmutató, a folyamatos javulást is megkövetelő – minőségügyi mozgalmak is folynak a Compaqnál.
A mintegy hatvan főt számláló magyarországi szerviz nem csak hazai, de regionális támogatási funkciót is ellát. Stabil hátteret ad például Szlovéniában, Bulgáriában, Macedóniában, Horvátországban és Jugoszláviában.

Microsoft: népszerű a virtuális használtautó-piac

A Microsoft több multimédiás website-ja közül a használt autók vásárlását lehetővé tévő CarPoint immár harmadik hónapja vezeti a látogatottsági toplistákat. A MediaMetrix felméréséből kiderül, hogy az utóbbi hónapban közel 1,5 millióan voltak kíváncsiak a CarPointra, ami egyedülálló a hasonló szolgáltatási kört nyújtó hálószemek között.

Vállalatirányítási rendszer a Lawsontól

Szeptember végén hazánkban járt **Richard Lawson**, a Lawson Software társalapítója, a vállalat igazgatótanácsának elnöke, Internet alapú termékekért és fejlesztésekért felelős vezérigazgató-helyettese. Az Egyesült Államokban és Nyugat-Európában jelentős piaci részesedéssel rendelkező, ám Magyarországon egyelőre kevésbé ismert cég helyi képviseletét immár egy éve a BMS Magyarország Kft. látja el. Richard Lawson lapunknak nyilatkozva elmondta, hogy a BMS Magyarország az elmúlt egy év során a Lawson Insight integrált vállalatirányítási rendszer lokalizációját, azaz a nyelvi magyarítást és a hazai jogi környezethez való igazítást végezte az Arthur Andersen tanácsadó cég felügyelete mellett. A Lawson Insight – amely a céget piaci részesedését tekintve az SAP és a PeopleSoft után a harmadik helyre sorolja – legfrissebb, 7-es verziója EMU-kompatíbilis, az eurót is megfelelően kezeli, ugyanakkor a 2000. évvel való kompatibilitását igazoló tanúsítványt is megkapta. A Lawson vállalatirányítási rendszerének értékesítése kapcsán szövetségre lépett a Sun Microsystemmel, illetve az Informixszal. Az előbbi a hardvert, míg az utóbbi az adatbázist adja, de az ügyfél természetesen más platformot is választhat.

QuickCam a Logitechtől

1998. szeptember 15-én Bécs mellett tartotta középeurópai sajtókonferenciáját a Logitech. Az eredetileg svájci illetőségű, az ember és a számítógép között „természetes" kapcsolatot biztosító eszközök gyártása terén ismert cég a konferencián mutatta be új, QuickCam névre hallgató PC-s videokamera-családját, amelynek egyik tagja – a QuickCam Home – kifejezetten Internet-felhasználók számára készült. A mikrofonnal és speciális szoftverrel egybekötött kisméretű kamera segítségével ugyanis könnyen és gyorsan lehet mozgó-, illetve állóképeket készíteni, s azt követően azokat egy gombnyomással e-mailben a világ bármely pontjára továbbküldeni.

Value for money

Közüzemi szolgáltatás vagy normális kereskedelem?

Ha nem tudnánk, hogy a Matáv marketingtémákban illetékes vezérigazgató-helyettese egy nagy bolthálózattal rendelkező kereskedelmi cégtől jött a közüzemi jellegű szolgáltató nagyvállalathoz, akkor is hamar rájönnénk, ugyanis Gecser Ottó szinte minden második mondatából kihallatszik a klasszikus kereskedő. Szerinte egy ilyen típusú szolgáltató ügyfelei ugyanúgy értéket akarnak a pénzükért, mint mondjuk a Keravill vevői...

GECSER OTTÓ: – Value for money. Nem állíthatom, hogy ma a Matáv minden téren érvényesíteni tudja ezt az elvet – hiszen ezen az alapon nem adhatnánk olcsóbban az egyéni fővonalat a közületi fővonalnál, sőt inkább ez utóbbinál lenne logikus a kihasználtság függvényében némi volumenkedvezményt adnunk –, de szerintem egyre több területen vezethetjük be ezt a szemléletet.

BUSINESS ONLINE: – A KÜLÖNBÖZŐ ISDN-AKCIÓKAT LÁTVA AZ EMBERNEK AZ AZ ÉRZÉSE, HOGY PÉLDÁUL EZ AZ A TERÜLET, AHOL MÁR VALAMI EFFÉLE PIACI HOZZÁÁLLÁSSAL KÍNÁLJA PORTÉKÁJÁT A MATÁV.

G. O.: – Pontosan. Az ISDN terjedése elkezdődött, mégpedig nem csak a nagyvállalatoknál, ahol az alközponthoz nagyon fontos funkciókat rendel az ISDN, hanem a kicsiknél is, ahol – amennyiben beszéd- és adatátvitelre egyaránt szükség van – ez az optimális megoldás.

B. O.: – EGY CÉG ESETÉBEN NINCS IS PROBLÉMA, HISZEN HA VESZ VALAKI EGY – MONDJUK 2 BCSATORNÁS – ISDN-VONALAT, ANNAK ÁRA NAGYJÁBÓL MEGEGYEZIK KÉT FŐVONAL ÁRÁVAL. A HASZNÁLAT IS, HISZEN HA AZ ISDN-T BESZÉLGETÉSRE HASZNÁLJA, NEM IS DRÁGÁBB A NORMÁL TELEFONVONALNÁL, HA PEDIG ADATÁTVITELRE, AKKOR A GYORSABB ÁTVITEL MIATT TÉRÜL MEG AZ EGY IDŐEGYSÉGRE JUTÓ 1,4-SZERES SZORZÓ. ÁM EGY MAGÁNEMBER, AKI A KAPCSOLT VONALAT A KÖZÜLETI ÁR HARMADÁÉRT KAPJA, NEM IGAZÁN ÉRTI, HOGY AZ ISDN-ÉRT MIÉRT FIZET UGYANANNYIT, MINT EGY VÁLLALAT...

G. O.: – Mert egy televízióért is ugyanannyit fizet, meg egy videóért is, és mindenért, ami a lakásában a kényelmét szolgálja. Az ISDN nem szociális rászorultság alapján jár, hanem speciális igényeket elégít ki, kényelmi funkciókat nyújt: akinek kell a sávszélesség, az fizesse meg az árát. Sőt ez az a terület, ahol a szolgáltatás minőségének arányában lehet megfizettetni az árat. Ha valakinek elég, hogy egy internetes tévéadásban vagy egy videotelefonon keresztül a látott alak marionettfiguraként kicsit darabosan mozog, az vesz 2 Bcsatornát, de semmi akadálya nincs 4–6 Bcsatorna összekötésének, és akkor egyre szélesebb sávszélességen érkezhet az információ, mígnem akár teljesen televíziós minőségben nézzük, mondjuk otthonunkból, hogy mi történik a Compfairen. Egy magánember tud e nélkül él-

ni, de ezer olyan dolog van, ami nélkül az ember tud élni, mégis megveszi magának. Ahhoz, hogy a privátszférába bevonuljon az ISDN, mindenekelőtt olyan igényeket kell generálni, amelyeket azután az ISDN elégít ki. Ha az Interneten kiépülnek a komolyabb, nagy sávszélességet igénylő tartalmak, ha beindul valamilyen online „video on demand" szolgáltatás, ha elterjed a videotelefon, akkor bizonyos, hogy a tömeges értékesítés a közületi szférából egyre jobban átterjed a lakosságira.

B. O.: – Hadd kapcsolódjak egy félmondathoz: „Ha az Interneten kiépülnek a megfelelő tartalmak..." Mit tesz a Matáv azért – akár a saját jól felfogott üzleti érdekében –, hogy az internetezés iránti igényszintet növelje? Hiszen mondjuk egy „főzelékoldal" csepp a tengerben, egy-egy ilyen site alapvetően nem változtatja meg a kínálatot.

G. O.: – Az Interneten valóban sok jó minőségű tartalom van, és ezt ma már kijelenthetjük a Világháló magyar nyelvű fertályáról is. Mi, magyarok nagyon kreatívak vagyunk, s az Internet, ahol ez a kreativitás könnyen produktummá alakulhat, mintha csak nekünk lenne kitalálva. A probléma az, hogy ezeket az értékeket nehéz megtalálni... Egy olyan vállalatnak, mint a Matáv, az a feladata, hogy a kreatív ötletekhez platformot adjon. Valahogy olyasféleképp, ahogy a Digital magyar nyelvű keresője, az AltaVizsla is végül a mi szerverünkön kelt életre. Úgy vélem, hogy még az év vége előtt be tudjuk indítani online szolgáltatásunkat, amely jellegében hasonló lesz az America Online, a CompuServe vagy a T-online szolgáltatásaihoz. Vagyis egyrészt segíti majd a témák szerinti eligazodást a Világhálón, használói szerkesztett, előre csoportosított információkhoz juthatnak, másrészt fórumot biztosít másoknak is, hogy hozzáadják a szolgáltatáshoz, amijük van. Nem kívánunk tehát tartalmat gyártani, hanem megjelenési lehetőséget biztosítunk. Ha egy ilyen szervezőerő megjelenik a piacon, amely begyűjti a kreatív kezdeményezéseket, az már nem egy csepp a tengerben... Egy ilyen szolgáltatás beindítása „pozitív mókuskerékként" funkcionál majd, hiszen előfizetőt hoz, amitől az online reklámozásban érintett cégek üzlete is beindul, még több tartalom lesz, ami még nagyobb közönséget hoz...

B. O.: – Apropó, közönség. Mint Internet-szolgáltató, a Matáv csak egy a sok közül, még ha a legnagyobb is, de mint telefonszolgáltató az ország nagy részén egy az egy közül, sőt a gazdasági monopolhelyzet még annak jogi megszűnése után is jó ideig fennmarad. A közönség legnagyobb része – hiába tekinthető ma már bizonyos körökben az ISDN, a kábeltelevíziós megoldás vagy a bérelt vonal is alternatívának – kapcsolt telefonvonalon keresztül internetezik, s költségei között bizony a telefonkapcsolat ára a meghatározó. Az Internet terjedésének relatív lassúságát – ma cca. egy év alatt duplázódik meg az előfizetők száma – sokan a magas telefontarifában látják. Ha a Matáv a modemek tarifáját a normális alá vinné (ahogyan a 90-eseknél fölfelé viszi), akkor esetleg robbanásszerű változások történnének, s fél évre vagy még rövidebb időtartamra csökkenne a duplázódási idő.

G. O.: – A kapcsolt vonalas elérés mögött ott áll egy alapvetően beszédcélra kiépített hálózat. Milyen jogon preferálhatjuk ezen a hálózaton az Internetet, mondjuk, a lelki segélyszolgálattal szemben? De nem csak a lelki segélyszolgálatot említhetem, ezer olyan számtulajdonos van, aki – ha bevezetnénk az ilyen jellegű kedvezményt – joggal követelhetné, hogy az Internet mintájára tegyük az ő számát is olcsóbban hívhatóvá. Én azt vallom, hogy a távközlést muszáj a normál kereskedelem felé vinni, és ahogyan ott, ugyanúgy itt is a kedvezményt mennyiséghez és/vagy a hosszú távú elkötelezettséghez kell kötni. Nem látom akadályát annak, hogy összeállítsunk például egy 50–60 órás Internet-hozzáférési csomagot, amely kedvezményes áron tartalmazza az erre az 50–60 órára vonatkozó telefondíjat is. A kedvezmény azért jár, mert az illető előre megveszi a havi 60 óra telefonálást. Vagy a napi két órát. Ha ezt nem használja ki, akkor persze lehet, hogy ráfizet... Az ilyen jellegű kedvezmények műszaki lehetősége egyébként éppen a jövő év elejére teremtődik meg, amikor rátérünk az idő alapú számlázásra. Készül az a szoftver is, amely lehetővé teszi egy „Family and Friends" típusú kedvezmény bevezetését, vagyis bizonyos számokat az előfizető olcsóbban hívhat. Ha valaki a barátnőjéét adja meg, akkor az lesz olcsóbb, ha az Internet-szolgáltatóét, akkor az internetezés... Én semmiképpen sem hiszem, hogy a kapcsolt vonalon keresztüli távközlésnek bármi mással szemben preferálnia kellene az Internetet. A preferenciákat határozza meg a felhasználó. Mi pedig igyekszünk egy meghatározott összegért meghatározott értéket nyújtani, kétszer akkora összegért pedig legalább kétszer akkora értéket... Mint ahogyan ez a normális kereskedelemben szokás • Vértes János Andor

Január Február Március Április Május Június Július Augusztus Szeptember **Október** November December Január Február Március Április Május Június Július Augusztus Szeptember **Október** November December Január Február Március Április Május Június Július Augusztus Szeptember **Október** November December Január Február Március Április Május Június Július Augusztus Szeptember **Október** November December Január Február Március Április Május Június Július Augusztus Szeptember **Október** November December

...akinek kell a sávszélesség, az fizesse meg az árát... Egy magánember tud e nélkül élni, de ezer olyan dolog van, ami nélkül az ember tud élni, mégis megveszi magának.

FÓKUSZBAN A BÉRELT VONAL

Az igazgató forródrótjától a menedzselt hálózatig

Ha a valaki gyorsan akar eljutni a város másik pontjára, taxiba ül. Ha viszont rendszeresen utazik, akkor mondjuk kocsit bérel. Ha a kettő közti különbségeket sorra vesszük, máris megértjük, mi a bérelt telefonvonalak lényege. Az első esetben minden alkalommal „hívni kell", és csak a tényleges használatot fizettetik meg (ami lehet kevés, vagy rendszeres igénybevételnél nagyon sok), a másiknál viszont állandóan, tehát azonnal rendelkezésünkre áll a megoldás, ugyanakkor korlátlanul használhatjuk az eszközt.

Meglehet, kissé sántít az előbbi hasonlat, hogy csak egyetlen példát említsünk: taxinál vagy bérautónál az úticél minden alkalommal más-más lehet, de ez a különbség még jobban rávilágít a bérelt telefonvonal lényegére. Arra ugyanis, hogy ezt fix végpontok között létesítik, míg a hagyományos telefonról bárkit fel lehet hívni. Ám az üzletemberek, cégvezetők pontosan tudják, hogy vannak olyan partnerek, akikkel célszerű folyamatosan kapcsolatban állni, kommunikálni. Az esetek többségében ez nem is másik partner, hanem például a vállalat külső, a város másik pontján, esetleg más településen vagy akár külföldön lévő telephelye, kirendeltsége, képviselete. Oda rendszerint az alközponti hálózat már el sem ér, ezért minden esetben a távközlési szolgáltató hálózatán kell telefonálni helyi, távolsági vagy nemzetközi tarifával.

A telefonszámla kézbesítésekor aztán kibújik a szög a zsákból. A részletes számlánál könnyedén nyomon lehet követni az egy-egy hívószámra irányuló forgalmat. Ezt követően a díjakat már csak össze kell vetni a bérelt vonal havi fix tarifájával, s már meg is találtuk azt a pontot, azt a forgalommennyiséget, ahol érdemesebb az állandó összeköttetést nyújtó bérelt vonalat választani.

Közvetlen analóg vonalak

Bérelt vonalak már a telefonínséges időkben is működtek. Klasszikus példája ennek, amikor a vállalatigazgató lakása közvetlen vonallal csatlakozott a cég alközpontjához, hogy bármikor elérhető legyen, no meg hogy ő is bediktálhassa ukázait. Tipikus példa viszont a több telephellyel rendelkező cégek vonalainak vagy akár különálló telefonalközpontjainak állandó összeköttetése, s így kiterjedtebb, mégis egybefüggő belső hálózat létrehozása.

A technika, illetve a gazdaság fejlődésével a bérelt vonalak igénybevételi lehetőségei is szélesedtek. Gyakoribbá vált a folyamatos kapcsolatot igénylő tranzakciók száma, s közben új kommunikációs formák – például adatátvitel – is megjelentek.

A jelenleg elérhető technológiák alapvetően kétfajta „vonalbérletet" kínálnak: az összeköttetés lehet analóg vagy digitális. Régebben, a klasszikus „postáskorszakban" természetesen csak az analóg vonalak terjedhettek el. Számuk manapság ugyan már stagnál, ám a Matávnál nyilvántartott összeköttetések száma még így is tízezer körül mozog.

A telefonszámla kézbesítésekor aztán kibújik a szög a zsákból.

Az analóg bérelt vonal lényegében nem más, mint két végpont között fixen kiépített telefonkapcsolat. Műszaki jellemzői teljes mértékben megegyeznek a hagyományos telefonvonaléval, analóg jeleket továbbít a telefonnak megfelelő sávszélességen. S miként a telefon, modem közbeiktatásával ez is alkalmas adatátvitelre, természetesen viszonylag alacsony, a modem képességétől függően 19,2 vagy 28,4 kbps, esetleg nagyobb sebességen, amely azonban semmiképp sem haladja meg a 64 kbps-ot.

A telefon „analógiája" alapján az analóg bérelt vonalak elsősorban pont-pont közötti összeköttetésekben terjedtek el. Természetesen arra is van mód, hogy hálózatot alakítsunk ki, de ehhez annyi pont-pont közötti szakaszt kell kiépíteni, ahány kapcsolatot igényel a rendszer. Csillagstruktúrában például a vállalat külső telephelyei egy-egy vonallal kapcsolódhatnak a közös belső alközponthoz.

Felügyelt digitális rendszerek

Az analóg megoldással szemben a digitális bérelt vonalak száma dinamikusan növekszik, a Matávnál jelenleg már meghaladja az ötezret. Ez a szám azonban kevésbé árulkodik a forgalomról, hiszen egy összeköttetés kapacitása változó lehet: 64 kbps-tól 64-es lépésekben egészen 2 Mbps sebességig terjedhet.

A digitális bérelt vonali technológia az utóbbi években felerősödő üzleti igényekre kínál megoldást. Ma már sok vállalkozás felismerte, hogy a kommunikáció és az adatátvitel minősége befolyásolja a cég működésének hatékonyságát. A telephelyek közötti kommunikáció és a külső szervezetek irányítása állandó, üzembiztos, korszerű távközlési hálózatot követel, amely garantálja az üzleti információk biztonságos kezelését, ugyanakkor rugalmasan alakítható a mindenkori vállalati igényekhez.

Bizonyára éppen e rugalmas kommunikációra akart utalni a Matáv a Flex-Com elnevezéssel. A szolgáltatáshoz egy belső hálózatot alakítottak ki, amelynek alapját az országos digitális gerinchálózattal összekötött digitális rendezők képezik. Ezek a DXC-k egyben a hálózat csomópontjai, node-jai. Vezérlésüket és felügyeletüket a központi hálózatmenedzsment-rendszer látja el. A felhasználó a legközelebbi csomópontnál kapcsolódik a rendszerhez, az ún. előfizetői hozzáférésen keresztül. Ez magában foglalja a felhasználónál elhelyezett „vonalvégződtető" berendezést is, amely megszabja a különféle szolgáltatásokhoz való hozzáférés sávszélességét, illetve az előfizetői csatlakozások típusát és számát. A végberendezés tehát olyan digitális interfészt nyújt a felhasználó felé, amely egyben modemfunkciót is ellát. Az intelligens eszközök több porttal is rendelkeznek, s a több irányból érkező információk esetén multiplexelési feladat ellátására is alkalmasak.

Az előfizető igényének megfelelően tetszőleges sebességű, konfigurációjú és végpontszámú rendszer hozható létre. Így lehetséges a pont-pont közötti összeköttetés, a klasszikus csillagstruktúrájú vagy a kívánt irányokba haladó szövevényes rendszer. A hálózat az előfizetői csatlakozásokat a csomópontokon keresztül a központi hálózatmenedzsment-rendszer segítségével kapcsolja össze. A hagyományos bérelt vonali szolgáltatásokkal szemben a Flex-Com egy vonalvégződtetőről egyszerre több összeköttetést is létesíthet.

Rugalmas, megbízható, integrált

A menedzselt bérelt vonali hálózat a korszerű digitális technológiának köszönhetően megbízható és üzembiztos szolgáltatást nyújt. A Matáv központi hálózatmenedzsmentje folyamatos, tehát a hét minden napján, 24 órán keresztül ellenőrzi a működést, így az esetleges hibákat, működési rendellenességeket azonnal észleli, és rövid időn belül kijavítja. Az egyes hálózati irányok esetleges meghibásodásakor automatikusan átirányítja a forgalmat, és ezzel tovább növeli a rendszer megbízhatóságát.

A digitális bérelt vonal költséghatékony megoldást nyújt, nem csupán azért, mert használatáért állandó havi díjat kell fizetni (az egyszeri bekapcsolási díj mellett), hiszen ez az analóg összeköttetésnél is így van, hanem azért is, mert a hálózat megtervezésekor a tényleges igényeknek megfelelő kapacitásokat lehet figyelembe venni.

Az újabb kommunikációs igények szintén rugalmasan rendszerbe illeszthetők. A megrendelő használhatja adat-, beszéd-, video- és multimédiás információk átvitelére mind a hazai, mind a nemzetközi kapcsolatokban. Nemzetközi csatlakozás esetén a bérelt vonal mindkét végpontja megrendelhető a Matávnál, s annak költségeit Magyarországon és külföldön egyaránt lehet rendezni.

Manapság a biztonságos adatátvitelre egyre nagyobb az igény. A bérelt magánhálózaton to-

vábbított információk kizárólag a meghatározott végpontok között – zárt virtuális rendszerben – áramlanak, így a szolgáltatás gyorsabb és biztonságosabb adatátvitelt nyújt.

A digitális bérelt hálózat kiépítése megteremti a későbbi fejlesztések műszaki alapját. A rendszeren például már ma hozzáférhető a Frame-Flex és a MatávNet, a későbbiekben pedig még nagyobb adatátviteli sebességű szolgáltatások is elérhetővé válnak. A rendszer képes mikrohullámú összeköttetések menedzselésére, így a hálózat földrajzi korlátok nélkül kiépíthető vagy növelhető. Erre akkor is szükség lehet, ha a vállalat struktúrája megváltozik: új telephelyeket nyit meg, régieket összevon, vagy éppen megszüntet. A Flex-Com hálózat rugalmasan átalakítható, természetesen a szolgáltatóval kötött szerződés megfelelő módosításával. A rendszer modulárisan bővíthető, így a minimális kezdeti beruházást követően mindig csak az aktuális fejlesztést kell elvégezni.

A Matáv az idén nyáron újabb lehetőségekkel bővítette kínálatát. Mivel az előfizetőnél levő végberendezés még a szolgáltatás részét képezi, a rendszer eddig a pontig menedzseli az összeköttetést. Mód van azonban arra is, hogy a központi menedzselő rendszer megfelelő részét arra használja a felhasználó, hogy saját belső rendszerét felügyelje. Ez természetesen megfelelően védett, így a felhasználó sem más előfizető, sem a Matáv rendszerét nem láthatja.

További interfészeket és szolgáltatásokat – így például adatátviteli, telefon-alközponti funkciókat – is lehet „bérelni" a Matávtól, ezek kombinációjával teljes virtuális magánhálózat hozható létre a Flex-Com hálózat bázisán. Ennek előnyeit a banki szektor ismerte fel legkorábban. Legalábbis erre utalnak a Matáv tapasztalatai – és szerződései. Ügyfele többek között a K&H, a Creditanstalt, az ABN Amro, továbbá más területeket is említve a Budapesti Értéktőzsde, az ÁB-Aegon, illetve a DÉMÁSZ.

A helyi szolgáltatók is nyitottak és tettre készek

A helyi koncessziós telefontársaságok ma már szintén kínálnak felügyelt, digitális bérelt vonali szolgáltatásokat. Mivel egy kiterjedt országos magánhálózatnál elkerülhetetlen, hogy a végpontok több szolgáltató területére essenek, ezek működtetése az LTO-k és a Matáv együttműködését feltételezi. S valóban, talán ez az első olyan szabad piaci terület, ahol sikeres megállapodásokat kötöttek.

Az Egom-Com (Esztergom), a Kisduna-Com (Szigetszentmiklós), a Dunatel (Dunaújváros) és a Bakonytel (Veszprém) szolgáltatók fő tulajdonosa, a United Telecom Investment Kft. (UTI) már tavaly decemberben kinyilvánította abbéli szándékát, hogy bérelt vonali szolgáltatásait a jövőben közösen és összehangoltan nyújtja majd. Bár akkoriban még nem álltak rendelkezésre az ehhez szükséges berendezek, ám a Matáv bérbe adta, és üzemeltette az eszközöket, így az UTI saját körzeteiben szolgáltatóvá válhatott.

Idén nyáron két szerződéssel is megpecsételték az együttműködést. Az egyikben megállapodtak arról, hogy az addig bérelt eszközöket megveszi az UTI, miközben már saját beszerzésű berendezéseket is használt. A másik szerződésben az immár saját tulajdonúvá vált rendszerek összekapcsolását szabályozták. E szerint az ügyfeleket közösen szolgálják ki, mégpedig úgy, hogy ki-ki a saját koncessziós területére eső végpontokat és hálózatrészeket üzemelteti. Az ügyfél azonban csak az egyik szolgáltatóval áll kapcsolatban, s az rendeli meg a másiktól a szolgáltatás kiegészítő részét.

Árvay László, az UTI kereskedelmi- és marketingigazgatója elmondta, hogy bár ők csak a Matávval állapodtak meg a közös szolgáltatásról, mivel a Matáv mint távolsági szolgáltató a többi LTO-val is kapcsolatban áll, gyakorlatilag az UTI érdekeltségi területeiről az ország más pontjaira, sőt külföldre is lehet vonalat létesíteni. Saját körzeteikben a technológia megléte esetén általában 30 napon belül képesek szolgáltatni, ha azonban még nincs kiépítve csatlakozási pont, akkor a fejlesztés belső döntésen múlik. Az UTI eddig mintegy félezer 64 kbps sebességű összkapacitásnak megfelelő vonalat adott bérbe, ennek kb. 20 százaléka saját körzetén belül működik. A vonalak között persze vannak nagyobb sebességűek, így a tényleges vonalszám alacsonyabb. Az együttműködés eredményességére utal, hogy az UTI állítólag érdeklődést mutat további Matáv-szolgáltatások (például Frame-Flex) bevezetésére is.

Közös szolgáltatást – az UTI-éhoz hasonló tartalmú megállapodást – kötött július végén a Matáv a Hungarian Telephone and Cable Corporation (HTCC) céggel, amely már a kezdetektől maga szerezte be a hálózat elemeit. Ezzel a menedzselt, digitális bérelt vonali szolgáltatás a HTCC érdekeltségébe tartozó Kelet-Nógrád-Com (Salgótarján), Pápatel (Pápa), Rába-Com (Sárvár) és Hungarotel (Békéscsaba, Orosháza) telefontársaságoknál is elérhetővé vált.

Kombinált díjtételek

A Kelet-Nógrád-Com idén indított saját szolgáltatását Flex-Net néven ajánlja. Klézli Ferenc, a HTCC műszaki igazgatója megerősítette, hogy a Matávval kötött megállapodás révén gyakorlatilag az összes eddig említett megoldást ajánlani tudják. A tulajdonoshoz tartozó helyi társaságoknál ma kb. 350 bérelt vonali végződés üzemel. A többi LTO a Matávval együttműködve valamilyen formában szintén nyújt bérelt vonali szolgáltatást. A Matáv arra törekszik, hogy velük is a már megkötött szerződésekben foglaltakhoz hasonló feltételekkel állapodjanak meg, és szerződjenek a közös szolgáltatásról.

A Déltáv mint Csongrád megye szolgáltatója 1996-ban vezette be DélNet márkanevű felügyelt bérelt vonali szolgáltatását. A társszolgáltatókkal (Matáv, Emitel, Hungarotel) megkötött együttműködési megállapodások alapján képes az összeköttetés megvalósítására akkor is, ha az egyik végpont nem az ő területén található. A Déltávnál különösen büszkék arra, hogy ők korszerűsíthetik a szegedi univerzitas adatátviteli hálózatát, amelynek technikai színvonala az európai távközlési kultúrában is egyedülálló. Ezt bizonyítja, hogy a Tisza-parti város egyetemeinek és főiskoláinak összekapcsolt lokális hálózataiban már megjelenik az ATM-technológia, helyenként 155 Mbps sebességű összeköttetésekkel.

A JászTel nagyjából a Matáv kínálatával megegyező szolgáltatásokat nyújt, azzal az eltéréssel, hogy az n-szer 64 kbps sebességeknél az n maximum 16, vagyis 1 Mbps, és e fölött már csak a 2 Mbps következik.

A kiskunhalasi, kiskőrösi és bajai primer körzetben szolgáltató Emitel Rt. a többiekével lényegében megegyező kínálatával több száz összeköttetést létesített, s ezek közel fele már digitális.

A Monor Telefon Társaság egyetlen körzetben nyert szolgáltatási jogot. Analóg bérelt összeköttetést szinte korlátlanul képes nyújtani, digitális, menedzselt bérelt volanalak csak a nagyobb területen kapcsolhatók be.

Látható tehát, hogy elvileg nincs akadálya országos kiterjedésű bérelt hálózat kialakításának. A lefedés persze még a Matáv esetében sem teljes körű, bár ma már több száz végponton képes fogadni az előfizetőket. A szolgáltató cég az igények szerint folyamatosan bővíti hálózatát, és saját körzetükben az LTO-k is erre törekszenek. Az igényeket általában 30 napon belül kielégítik, amennyiben nincs szükség hálózatfejlesztésre. Ez az időtartam többnyire a megrendelőknek is megfelel, hiszen nekik is fel kell készíteniük belső hálózatukat az új technológia fogadására.

A leendő felhasználót bizonyára a díjak érdeklik leginkább. Nos, ezeket táblázatban igyekeztünk összefoglalni, de máris megjegyezzük, hogy az adatok csupán tájékoztató jellegűek. A tényleges díjat ugyanis számos tényező befolyásolhatja. Mindenekelőtt természetesen a távolság. A táblázatban általában a helyi összeköttetések díjait adtuk meg, mert ezeket viszonylag könnyebb egységes szerkezetbe foglalni. A távolsági összeköttetések értelemszerűen drágábbak, és ez általában a havonta fizetendő díjban jelentkezik. Néhány társaságnál ez a díj egyenesen arányos a kilométerben kifejezett távolsággal, amihez hozzáadódik valamilyen általános alapdíj.

A Matávnál az analóg összeköttetések havi díjösszege attól függ, hogy településen belül működik, vagyis helyi vonal-e, a távolsági díjat pedig az befolyásolja, hogy primer körzeten belül, továbbá szomszédos vagy nem szomszédos körzetek közötti-e a kapcsolat. A digitális vonalaknál a Matáv díjai már a kilométerekben kifejezett távolságtól függnek. Például két végpontra a helyi havi díj 50–60 ezer forint, 30 kilométernél 60–80 ezer, 170 kilométernél pedig 125–140 ezer forint.

Ugyancsak befolyásolhatja a díjat a hálózat felépítése (pont-pont vagy pont-multipont), az összeköttetés sebessége, a végberendezés típusa. A sebességre vonatkozóan több társaságnál 64 kbps-os lépésekben konkrétan meghatározott díjak érvényesek. Az előfizető szempontjából az is lényeges, hogy előfordulhatnak mennyiségi- és időtartam-kedvezmények.

Az UTI-hoz tarozó társaságok árstruktúrája hasonló a Matáv Flex-Com szolgáltatásáéhoz. A cégcsoport minden szolgáltatási területén azonos árképzést alkalmaz. Ugyanez elmondható a HTCC-ről is, s ez némiképp egyszerűsíti a hazai tarifák összevetését.

Ez utóbbi csoportból a Kelet-Nógrád-Com Rt. tarifatáblázatát böngészve néhány új fogalommal is találkozunk. Így analóg összeköttetésnél létezik sávkorlátozással érvényes díj (ez alacsonyabb), külön analóg vivőcsatorna, illetve telexvonal, továbbá külön díja van az átkérő szakasznak, a primer körzeti szakasznak és a helyközi szakasznak. A digitális vonalak havi díja viszonylag könnyen kombinálható: Salgótarján esetében a havi díj konkrét összeggel szerepel, a további településeknél pedig egy sebességtől függő fix primerdíjhoz kell még hozzáadni a tényleges távolsággal beszorozott, Ft/km-ben megadott díjat.

...különösen büszkék arra, hogy ők korszerűsíthetik a szegedi univerzitas adatátviteli hálózatát, amelynek technikai színvonala az európai távközlési kultúrában is egyedülálló.

Ez utóbbi viszont az átvitel sebességével arányosan növekszik, ugyanakkor a távolság alatt az adott települést ellátó node (csatlakozási felület) és a salgótarjáni node távolsága értendő.

Az Emitel Rt.-nél érdekesség, hogy külön határozták meg a díjakat egy, illetve két végpontra, s a két végpont lényegesen olcsóbb, mint ez egy végpont duplája. (Fizikailag ugyan képtelenségnek tűnik az olyan vonal, aminek egy vége van, de esetünkben az lehet erre a magyarázat, hogy a fizetendő végpont digitális felhasználói interfészt is tartalmaz.)

Az egy végpontos díjnak akkor is lehet értelme, ha az összeköttetés két vége két szolgáltató területére esik. Ekkor lehetséges, hogy például a felhasználóval megállapodó szolgáltató saját területén saját díjait alkalmazza, míg a többi végpontért a partnerszolgáltató díjait számlázza.

Új esélylesők

Összeállításunk készítésekor több nem hivatalos információra bukkantunk, amely arról szólt, hogy a Matáv és a koncessziós helyi telefontársaságok mellett további cégek is beléptek a bérelt vonali piacra, illetve ilyen szolgáltatás indítását tervezik. Nem titok, hogy a legesélyesebbnek a lényegében állami segédlettel létrehozott PanTel társaságot tartják. A Business Online oldalain is többször beszámoltunk üzleti terveikről.

Szolgáltatási stratégiájukban természetesen már szerepelnek a bérelt vonali elképzelések, de ezt szeptember közepén még nem akarták nyilvánosságra hozni. Annyit lehet tudni, hogy néhány héten belül várhatóan megkapják a Hírközlési Főfelügyelettől a szolgáltatási engedélyt (jelenleg ideiglenes engedélyük van, amely alapján szolgáltatniuk még nem lehet, de műszaki, gazdasági és marketing jellegű előkészületeiket megtehetik). Korábbi nyilatkozataikból egyébként az derül ki, hogy üzleti tervükben csak az év vége felé számolnak árbevétellel, vagyis bérelt vonali szolgáltatásuk megindítására előreláthatóan néhány hetet vagy hónapot várni kell.

A héttérben közben nyilvánvalóan egyeztetések zajlanak, hiszen a PanTel megalakulásakor (az egyik alapító a MOL Rt.) még arról volt szó, hogy az olajtársaság távközlési részlege, a MOL Telecom tevékenysége valamilyen formában átkerül a PanTelhez.

Az egyeztetésekre utal, hogy a PanTellel folyó tárgyalásokra hivatkozva a MOL nem adott információt bérelt vonali ajánlatáról és terveiről. Annyit persze korábbi közleményéből tudni lehet, hogy a Hírközlési Főfelügyelettől nyáron már megkapta erre szóló szolgáltatási engedélyét. Ebben a szokásos megoldások – analóg pont-pont közötti összeköttetés, digitális 64 kbps és 2 Mbps sebességű áramkörök – szerepelnek. A helyi és havi díjakat a táblázat tartalmazza. Távolsági díjaknál három díjzóna létezik. Az egyszeri csatlakozási díjakról nincs adatunk.

Ami persze kérdés lehet a MOL Telecom esetében, hogy mennyire képes eljutni a potenciális felhasználók végpontjaihoz. Saját hálózata ugyanis olyan csomópontokból áll, mint Algyő, Tiszaújváros, Siófok, Nagykanizsa stb.

A Hírközlési Főfelügyelettől szolgáltatási engedélyt kapott még a BKV Trafficom Kft., továbbá ideiglenes engedélye van olyan cégeknek, mint a Corvin Telecom Kft., az Eurotel Kft., a Magyar Villamos Művek Rt., a System Investment Kft. és a Hydrotel Kft., amely erősen összefonódik a GTS Hungary tevékenységével. A GTS egyébként a VSAT mellett újabban mikrohullámú adatátviteli szolgáltatásáról ismert. Ebbe belefér a bérelt vonal is, de az eltérő technológia miatt ezúttal nem elemeztük. Erre mint különleges megoldásra a későbbiekben még visszatérünk. • GALVÁCS LÁSZLÓ

Bérelt vonali díjak különböző szolgáltatóknál

A díj általában egy végpontra és helyi összeköttetésre vonatkozik, ahol ettől eltér, ott külön jelezzük.

		Analóg összeköttetés				Digitális összeköttetés			
		kéthuzalos		négyhuzalos		64 kbps		1920 kbps (2 Mbps)	
		egyszeri díj	havi díj	egyszeri díj	havi díj	egyszeri díj	havi díj	egyszeri díj	havi díj
Matáv		100 000	6000	190 000	12 000	kb. 85 000	kb. 35 000	kb. 470 000	kb. 275 000
HTCC	Hungarotel Kelet-Nógrád-Com Pápatel Rába-Com	132 000	6000	216 000	12 000	90 000	30 000 + 600 Ft/km	340 000 + 6220 Ft/km	140 000
UTI	Dunatel Kisduna-Com Egom-Com Bakonytel	115 000	6000	230 000	12 000	115–130 ezer	40–78 ezer	850–900 ezer	355–750 ezer
Déltáv	Bérelt vonal Frame Relay	90 000	6000	180 000	12 000	70 000	28 500	300 000	160 000
JászTel						212 400	37 760	2 124 000	174 640
Emitel	helyi								
	I. díjöv	110 000	6000	220 000	12 000	220 000	25 000	500 000	120 000
		220 000	25 000	220 000	25 000	220 000	45 000	700 000	280 000
MonorTel	helyi	60 000	6900	120 000	13 800	120 000	25 000	1 100 000	32 000
MOL Telecom	helyi		4500				17 400		

BIZONYTALAN ONLINE ÜZLET

Az EU majd mindent megold

Bár nem szokás egy interjú megszületésének körülményeit firtatni, most mégis megtesszük, mert a Budapesti Kereskedelmi és Iparkamara első megkeresésünkkor nem kívánt véleményt nyilvánítani, azon oknál fogva, hogy „nincs kialakult álláspontja". Végül többszöri megkeresés után MAROSI ILONA, a BKIK osztályelnöke, az elnökség tajga hajlandó volt válaszolni kérdéseinkre. Ahogy az alábbiakból is kiderül, a csecsemő sajnos nem a megfelelő időpontban született. Az elektronikus kereskedelem egy viszonylag jól működő struktúrát alapjaiban változtat meg, ráadásul az új gazdasági környezet kialakítása nem megy egyik napról a másikra. Az pedig, hogy interjúalanyunk válaszaiban gyakran fordulnak elő bizonytalanságot sugalló szavak, nem lehet pusztán a véletlen műve...

Apró léptekkel előre

MAROSI ILONA: – A Kamara alapvetően köztestületi feladatokat, illetve a vállalkozók érdekképviseletét látja el. Tulajdonképpen egyfajta gazdasági önkormányzatnak tekinthető.

BUSINESS ONLINE: – A VÁLLALKOZÓKNAK EZEK SZERINT SZOLGÁLTATÁSOKAT NYÚJTANAK. ELKÉPZELHETŐ, HOGY EZEK KÖZÜL EGY AZ ELEKTRONIKUS KERESKEDELEMHEZ KAPCSOLÓDIK?

M. I.: - Nézze, véleményem szerint az elektronikus kereskedelem még nem elég vonzó a vállalkozók számára, ezért jelenleg mi is csak puhatolódzunk. Mindenesetre a központi szolgáltató irodánk már össze van kapcsolva az Internettel. Én teljes mértékig tisztában vagyok vele, hogy ez információ, és nem elektronikus kereskedelem, de jelen pillanatban ezt tudjuk nyújtani. Egyébként pedig már gondolkozunk azon, hogy létrehozunk egy kereskedelmi szolgáltató centrumot. Ennek egyik lehetséges, de természetesen nem ingyenes szolgáltatása lenne az, hogy az érdeklődők bekapcsolódhatnak az elektronikus kereskedelembe. Ezek persze csak körvonalak, ennél többet egyelőre nem szeretnék és nem is tudnék mondani, mindenestre ez a fejlődés útja.

B. O.: – TEGYÜK FEL, HOGY HOLNAP BEKOPOG ÖNÖKHÖZ EGY VÁLLALKOZÓ, DE LEHET, HOGY MÁR ITT VÁR AZ AJTÓBAN, ÉS AZT MONDJA, SZERETNE BOLTOT NYITNI AZ INTERNETEN. ÖNÖK MIBEN TUDNAK SEGÍTENI?

M. I.: – A téma fontosságát szem előtt tartva a következő osztályülésünkön – ami november 5-én lesz – az érdeklődőknek szeretnénk betekintést nyújtani az elektronikus kereskedelem lehetőségeibe. Az osztályülés annyit jelent, hogy a kamara minden évben egyszer meghívja az összes vállalkozót, aki az adott osztályba tartozik. Ilyenkor lehetőség nyílik rá, hogy számot adjunk az elvégzett munkáról. Mi úgy gondoltuk, hogy nem csak az elvégzett munkáról számolnánk be, hanem valami érdeklődésre számot tartó, valami érdekességet hordozó lehetőséget is prezentálnánk a vállalkozóknak, azoknak, akik megtisztelnek a jelenlétükkel. Ezért úgy döntött az osztályvezetés, hogy esetleg az elektronikus kereskedelemmel, előzetesen az elektronikus kereskedelem egy válfajával, a virtuális áruházzal ismertetné meg az érdeklődőket.

B. O.: – AZT HISZEM, LESZ MIBŐL VÁLOGATNI, HISZEN MÁR MAGYARORSZÁGON IS SOK ONLINE BOLT „ÉPÜLT FEL"...

M. I.: – Még ha így is van, nem szabad megfeledkezni arról, hogy napjainkban az elektronikus kereskedelem alapvetően nem a kiskereskedelemben, hanem inkább a „business-to-business" szegmensben jelentkezik. Azt is megmondom, hogy miért: az Internet alapvetően nem olcsó mulatság.

Csak nagyban érdemes

B. O.: – MI BENNE A DRÁGA?

M. I.: – Ha én az árut nem tudom megfogni, megtekinteni, kipróbálni, akkor sokkal több információra van szükségem. Az áruról tehát pon-

tos kép, illetve részletes leírás kell, ez pedig magasabban kvalifikált és jóval drágább személyzetet feltételez. Az sem véletlen, hogy az internetes eladásokat leginkább a csomagküldő szolgálatokhoz hasonlítják. Ahhoz, hogy megérje üzemeltetni a vállalkozást, széles vevőkörre és kielégítő készletre van szükség. Tehát nem érdemes a sarki fűszerboltomat földobnom az Internetre. A szállítási költségek magasak, ráadásul a katalógus tartalmának megfelelően komoly készletet kell fenntartanom, s ez is pénzbe kerül.

B. O.: – Csakhogy egy internetes katalógus akár másodpercenként is változhat. Az is megoldható, hogy mindig csak az aktuális raktárkészletnek megfelelő áruk szerepeljenek, akár mennyiségi megjelöléssel együtt. Ráadásul már olyan speciális termékek, illetve szolgáltatások is léteznek, amelyek akár az Interneten „leszállíthatók"...

A helyzet nem kilátástalan

M. I.: –Az Internet bizonyos szempontból valóban alkalmas a költségek csökkentésére. Például az üzletbérletet, a személyzeti, illetve raktárköltségek egy részét nyilvánvalóan megspórolom vele. Viszont a vállalkozóknak – amennyiben tényleg nyereségesek kívánnak lenni – nagy forgalmat kell elérniük. Ez pedig azt feltételezi, hogy a kereskedelem az országhatárokat is átlépi. Itt mindjárt szembe is találkozunk a fogyasztási cikkek infrastrukturális különbségeivel. Például más az áram, más a konnektor. Különbözőek a méretek, eltérőek a szabványok. Mindenesetre abba a világba, amely felé Európa kezd haladni – tudniillik hogy egységes szabványok alakulnak ki – már belefér az elektronikus kereskedelem.

B. O.: – Mi a helyzet a vásárlók szemszögéből nézve?

M. I.: – Bár sok online kereskedő hatalmas kedvezményeket ad, úgy gondolom, ez nem mehet így sokáig. Bevallom, nehezen tudom elképzelni, hogy valaki ily módon, alvás közben, tértől és időtől függetlenül produkáljon nyereséget. Egy termék árának általában 50 százaléka a beszerzési ár, a kereskedő tehát csak úgy tud igazán olcsóbb lenni, ha ezt csökkenti. A mostani helyzet mindenestre kedvez a vásárlóknak.

B. O.: – Az elektronikus kereskedelem kapcsán Magyarországon milyen intézkedésekre, rendeletekre, illetve új törvények bevezetésére lehet számítani?

M. I.: – Ha figyelembe vesszük, hogy Magyarország csatlakozni kíván az Európai Unióhoz, akkor mindenképpen az lenne célszerű, hogy az EU-normákat kövessük. Persze ezek még csak most vannak kialakulóban, de úgy gondolom, hogy az elektronikus kereskedelemmel kapcsolatos kérdések és talányok megválaszolása csak néhány év múlva, Magyarország vélt vagy remélt csatlakozásának időpontjában válik kritikussá • Kolma Kornél

Ahhoz, hogy megérje üzemeltetni a vállalkozást, széles vevőkörre és kielégítő készletre van szükség. Tehát nem érdemes a sarki fűszerboltomat földobnom az Internetre

Nem lehet elég korán elkezdeni...

Németországban az elektronikus kereskedelem aránya az európai átlagnál valamivel nagyobb, megközelíti az amerikai értéket. A tengerentúli minta követésének azonban komoly akadályai vannak. A legfőbb ok a bizalmatlanság, elsősorban e miatt alakult ki egy egészen sajátos rendszer, a Geldkarte is. Az elektronikus buksza elsődleges feladata, hogy egyszerűen valósítsa meg a kis összegű kifizetéseket, vásárlásokat. A német bankok többsége már olyan kártyafajtát kínál, amely tartalmazza a Geldkarte-hoz szükséges elektronikus chipet. A Geldkarte rendszert mintegy két évvel ezelőtt kezdték bevezetni. Az egyik legfőbb ösztönzője – a német adóhivatal – ezáltal kívánta ellenőrizhetővé tenni a kis boltok, kis forgalmú üzletek eladásait, Németországban ugyanis ez a szegmens korábban szürke területnek számított. Az állampolgárok azonban az elmúlt két év során sem tudtak megbarátkozni az új eszközzel, annak ellenére, hogy szinte a vízcsapból is a Geldkarte propagandája folyik. Ez az álláspont nagyban befolyásolja a német piac magatartását. A kereskedők például – kihasználva a „radikális ösztönzés" kínálta lehetőségeket – olyan elfogadó terminálokat üzemeltetnek (pl. ital- és telefonautomaták), amelyek csak és kizárólag ezzel a fizetőeszközzel működnek. A bankok mindeközben már beletörődtek abba, hogy az idősebbek nemigen mozgósíthatók. A fiatalok részére azonban már óvodás kortól elkezdték olyan elektronikus játékok forgalmazását, amelyek használata során meg kell tanulni az elektronikus fizetési lehetőségek alkalmazását. A részben ingyen, részben minimális térítés ellenében kapható „játékos fejtágítókban" szerepel a Geldkarte, a hitelkártya, az elektronikus átutalás és az ezt kiszolgáló automatarendszerek használatát elsajátító „tananyag".

Új, mégis ismerős

Idén már szinte az összes bank kínál elektronikus szolgáltatásokat. Az Interneten keresztül éppen úgy, mint ISDN- vagy egyszerű telefonvonalas behívással minden szolgáltatás elérhető. Az ügyfelek legtöbbször a bank saját fejlesztésű, ingyenes szoftvereit használják, de igen elterjedt a Star Money, illetve a Microsoft Money kereskedelmi program is. Az utóbbiaknál a bankspecifikus illesztőmodulokat vagy már eleve a megvásárolt termék tartalmazza, vagy a bank bocsátja ügyfelei rendelkezésére. A saját fejlesztésű szoftverek első generációját a német Multicash program képviselte, amit elsősorban a céges kapcsolattartásra találtak ki. A Multicash még most is korszerűnek számít, de kezelése pénzügyi és számítástechnikai ismeretet igényel, ráadásul internetes kapcsolatra sem igazán alkalmas. A mostanában megjele-

Elektronikus kereskedelem: a nagykorúság küszöbén?

Az idei CeBIT Home kiállításon ismét egymást érték az elektronikus kereskedelemmel kapcsolatos bejelentések. Míg azonban két esztendővel ezelőtt az első elektronikus átutalási rendszert a német Chaos Computer Club tagjai ünnepi feltöréssel és üzemzavarral „köszöntötték", az idén mindez elmaradt. Sőt! Szinte az összes német bank – amennyiben korábban még nem tette – bejelentette, megnyitja teljes körű internetes bankszolgáltatását.

nő szoftverek elkészítése során már egyértelműen az otthoni felhasználók képességeit és igényeit vették figyelembe. A követendő eljárások általában azonosak azzal, amit a papíron megszoktak. Néha annyira, hogy a képernyőn kitöltendő nyomtatvány is teljesen az eredetit tükrözi.

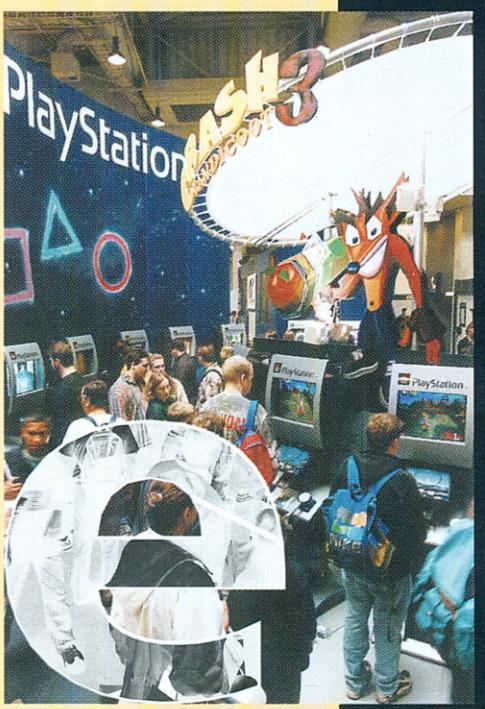
Egyre több az online áruház

Az Internet gyorsabban terjed Németországban, mint várták. Az eredeti koncepció, mely szerint az Internet leginkább turisztikai, lakossági információk közlésére alkalmas, gyökeresen megváltozott. A müncheni virtuális városháza rendszer (HTTP://WWW.MUENCHEN.DE) elindítása után röviddel a kereskedelem is megjelent. És nem csak a széplányok, hanem minden, amit a hagyományos csomagküldő áruházak kínálnak. Online boltot nyitott például a Neckermann áruházi lánc (HTTP://WWW.NECKERMANN.DE), legutóbb pedig a Quelle nagy csinnadrattával jelentette be: a jövőben egyre inkább elektronikus áruházzá kíván válni (HTTP://WWW.QUELLE.DE). Ez azt jelenti, hogy a papírkatalógus és a németországi rendelésfelvevő irodák helyett – illetve egy ideig még mellett – csomagküldő szolgáltatását az internetes eladásra és a CD-n terjesztett katalógusokra kívánja alapozni. Mint ahogy a sajtó tájékoztatón elhangzott, megfelelő forgalom esetén az internetes eladás nagyságrendekkel olcsóbb, áttekinthetőbb. Ugyanakkor az Interneten sokkal gazdagabb katalógusok hozhatók létre, mint papíron. Az áru nem csak statikusan – fotó formájában – mutatható be, hanem lehetőség nyílik videorészletek vagy interaktív 3D-túrák létrehozására is. A CeBIT Home-on egyébként alkalmunk nyílt több online áruház képviselőjével beszélgetni. ők a német kereskedelem fejlődési útját egyértelműen az Internetben látják.

Arról sem szabad megfeledkezni, hogy az online shopping sok eladói munkahelyet veszélyeztet. De úgy tűnik, továbbra is lesznek olyan területek, ahol a hagyományos vásárlás dominál. Gondoljunk a sportszer-, élelmiszer- és játékkereskedelemre, no meg persze a divatiparra. A könyv- és hanglemez-kereskedelem viszont egyre inkább „elhálósodik".

A konzervativizmus sem akadály

Míg a bankrendszer és az elektronikus kereskedelem rohamosan fejlődik, a hitelkártyás fizetés korántsem olyan népszerű a felhasználók körében. Nem is csoda, hogy az online áruházak java a hagyományos utánvétes-folyószámlás fizetéseket részesíti előnyben, míg a közvetlen hitelkártyás fizetéssel inkább a kisebb cégek élnek. A félelem egyébként jogos, hiszen Németországban az elektronikus kereskedelem felfutása a hitelkártyás visszaélések számát is jelentősen megnövelte. Kisebb zugboltok alkalmazzák a hagyományos „lenyúlást", amikor is többször hívnak le pénzt, mint ahányszor jogos lenne, illetve előfordul a hitelkártyaszámok jogtalan használata is. Még mindig nem fogták el azt a zseniális tolvajt, aki egy banki automata elektronikájának manipulálásával jutott a hitelkártya adataihoz, majd utána egy saját gyártmányú másolattal lopta – és lopja ma is – a számla tartalmát.



Problémát jelent még az euróra való átállás is, hiszen szinte minden számítógép billentyűzetét, illetve a nyomdai betűkészleteket ki kellett bővíteni a pénznem speciális jelével. Szerencsére a kereskedelemben a csekk-korszaknak már régóta vége. A Citibank Deutschland – a legkonzervatívabb német bankok egyike – éppen a CeBIT Home idejére időzítette a teljes elektronikus Internet-banking beindítását, amely az előzetes várakozásoknak megfelelően nagy sikert aratott (HTTP://WWW.CITIBANK.DE).

Az elektronikus kereskedelem nagykorúvá vált. Magyarországnak is csatlakoznia kellene ehhez a vonulathoz, ami – valljuk be – igen nehéz, hiszen itthon egyelőre csak az Inter-Európa kínál majdnem teljes körű internetes bankszolgáltatást, a legnagyobb hazai banknak, az OTP-nek még csak web-helye sincs. Igaz, a Magyar Nemzeti Banké (HTTP://WWW.MNB.HU) a legszebbek egyike. KIS JÁNOS

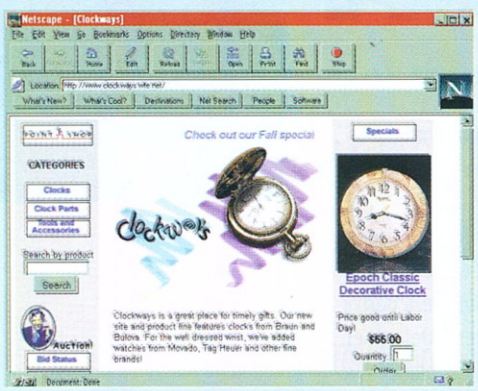
Vásárlás karosszékből

Kiadó a kibertér – online shopot vegyenek!

Lehet, hogy idén a karácsonyi ajándékvásárlást sokan már nem a zsúfolt boltokban, hanem kedvenc karosszékükben fogják lebonyolítani? Erre ugyan nem esküdnénk meg, de tény, hogy Magyarországon is egyre több és több áruház kínálja portékáit az Interneten. Ebben nem kis szerepe van annak, hogy folyamatosan szaporodik az online shopok „felhúzására" vállalkozó cégek száma. Ezekből adunk most egy rövid ízelítőt. Tessék választani!

Talán nem véletlen, hogy a Demján Sándor nevével fémjelzett CEIC Holding tulajdonában lévő Fair Business Line (FBL) választása egy olyan online shopping megoldásra esett, amely alapkoncepcióját tekintve leginkább a nagy bevásárlóközpontok mintáját követi. Az FBL – miután egész Közép- és Kelet-Európára megszerezte az Internet Tradeline licencét – Magyarországon már meg is kezdte a virtuális boltok értékesítését, mégpedig nem is akármilyen feltételek mellett.

Online shop szinte ingyen



A bevezetés időszakában egy évre bárkinek ingyen kiépítik és fenntartják a maximum 30 terméket vagy szolgáltatást tartalmazó Online Store-t, mindössze a vásárlások után számítanak fel tranzakciós költséget, ez pedig – a fizetés módjától és típusától függően – maximum 6 százalék lehet. Az FBL célja egyértelműen az, hogy bárki komoly kockázat nélkül útjára indíthasson egy shopot, majd egy év után – mérlegelve a tapasztalatokat – dönthet arról, hogy érdemes-e teljes egészében a webre költöznie. Az akció végén a fizetési kondíció mindössze annyiban módosul, hogy havi fixdíjként a 100 dolláros fenntartási költség is megjelenik.

Dr. Csuka Zoltán műszaki igazgató elmondta, hogy az áprilisi bejelentést követően – az építőipari kereskedőtől kezdve az egészségügyi és gyógyászati termékeket forgalmazó vállalkozáson át az autodidakta festőig – egyre többen keresik meg őket. Persze ebben komoly szerepe van a mostani akciónak, no meg annak is, hogy egy bolt kiépítése – amennyiben az együttműködés kölcsönös – mindössze egy hetet vesz igénybe. A kész bolt termékpalettájának módosítása, vagyis a bolt vezetése azonban már a tulajdonos feladata. A menedzseroldal – ahová természetesen csak megfelelő jelszóval lehet bejutni – kezelése távolról sem nehéz feladat, ráadásul egy „offline kézikönyvben" minden részletesen le van írva.

Azért meg kell jegyeznünk, hogy az egyes shopok – bár termékeik különbözőek – egy kaptafára – vagy ha úgy tetszik, azonos vázra – épülnek. A jobb oldalon van a főmenü, amelyben a különböző termékek felkutatásához szükséges kapcsolók és a keresőeszközök találhatók. Szintén itt kapunk segítséget, ha valamilyen oknál fogva elakadnánk. A bal oldalon kapnak helyet az akciós termékek (egyidejűleg öt), illetve egyéb hirdetések. Középen pedig maga a termék látható, mindenféle fontos és kevésbé fontos paraméterével.

Bevásárlóközpont à la Internet

Ezt a mintát követve jelenleg mintegy húsz shop épül, de az „ütemtervben" ez év végéig száz bolt megnyitását irányozták elő. Így – ha minden az előzetes várakozásoknak megfelelően alakul – még az idén létrejöhet egy virtuális Pólus, Duna Plaza vagy Mammut. Az asszociációnak van némi alapja, hiszen a Point&Shop Online Store rendszerében a shopok „mallokba", vagyis áruházakba tömörülnek. Ilyen áruház épül a TV2, illetve a Pólus Center megbízásából, de lapunk számára is készülőben van a Business

Online Áruház (kicsit korai, de megadjuk a majdani bejárati címet: WWW.BUSINESS.ONLINE.ARUHAZ.COM, amelyben lesz szoftverbolt – www.szoftverbolt.com –, könyvesbolt – www.konyvesbolt.com –, de a különleges borok

forgalmazója is nyit majd egy üzletet nálunk). Mivel a tapasztalatok szerint a vásárlóerő növekedését a széles kínálat pozitív irányban befolyásolja, a kialakulóban lévő áruházak komoly érdeklődésre számíthatnak.

Az október-novemberben nyíló boltokban egyelőre csak az utánvétes, illetve a csekkel történő fizetés választható, de az FBL már tárgyalásokat folytat az egyik nagyobb bankkal, így még az idén a bankkártyás fizetés is lehetővé válik. Míg azonban az előbb említett megoldások visszaélésre aligha adnak módot, a kártyás fizetés annál inkább fejfájást okoz a kártyatulajdonosoknak. Az FBL éppen ezért egy speciális fizetési protokollt kíván bevezetni. Ennek lényege a következő. Amikor a vásárló a Megrendelés gombra kattint, elsőként a bankkártyáját ellenőrzik. Ezt követően megterhelik a megfelelő összeggel, amely mindaddig az FLB-nél marad, amíg a Magyar Postától meg nem érkezik az áru feladását igazoló banki bizonylat. A vásárló pénze tehát csak akkor kerülhet át a bolt tulajdonosának bankszámlájára, amikor az árucikk postázása már megtörtént.

A FBL-féle Point&Shop Online Store bemutatása kapcsán talán még egy szolgáltatást érdemes megemlíteni, az pedig nem más, mint a riportkészítés. A WebTrends modul statisztikáiból kiderül, hogy hányan voltak kíváncsiak az adott termékre, mennyi volt az érdeklődők átlagos látogatási ideje, de azt is megtudhatjuk, hogy honnan érkeztek a látogatók, illetve a nap mely időszakában volt a legmagasabb a megkeresések száma. Talán említeni sem kell, hogy az ilyen jelentések nagyban elősegítik a hatékony marketingstratégia kialakítását.

Almát a körtével

A statisztikák és riportok terén hasonló „truvájra" képes az Areco Systems Kft. által forgalmazott iCat rendszer is. Ezen és a korábban említett menedzseroldalon kívül további hasonlóságot keresni nem is nagyon érdemes. Az iCat Electronic Commerce Suite – amelyre a francia foci-vb online áruháza is épült – ugyanis egészen más irányelveket követ. A két változatban is kapható szoftvercsomag legszembetűnőbb tulajdonsága az alakíthatóság, illetve a flexibilis keretszerkezet. Bár a standard változat csak beépített mintasémákat tartalmaz (abból viszont jó sokat), a professzionális csomag szerkesztője már lehetővé teszi a különböző sablonok testre szabását, s ezáltal egyéni struktúrájú shopok létrehozását. Az összesen négy platformon (Windows, SGI IRIX, Sun Solaris, HP-Unix) elérhető, Sybase-adatbázisra ültetett rendszer igény szerint komplex, egyedi funkciókkal tovább bővíthető.

„Nem érdemes összehasonlítani az almát a körtével" – mondta Vajda Péter, az Areco Systems Kft. ügyvezető igazgatója arra a kérdésünkre, hogy mennyibe kerül egy apróbb bolt létrehozása. A válasz mindjárt érthető, ha elárulják, hogy az Areco a boltokat gyakorlatilag a nulláról – a megrendelővel folyamatosan konzultálva – építi fel. Természetesen arra is mód van, hogy sablonok segítségével néhány hét alatt tető alá hozzanak egy online shopot, de általában nem ez a jellemző. Az Areco egyébként nem csak komplett áruházak tervezését és kivitelezését vállalja, hanem rendszeresen fizetendő díj fejében a fenntartást is. Ezt a megoldást elsősorban azok számára ajánlják, akik szeretnék elkerülni a kezdetben tekintélyes beruházást, illetve az azzal járó kockázatot (persze akkor már inkább a Point&Shop Online Store-t érdemes választani).

Fokhagyma mellé szájvíz

Az iCat alkalmas a biztonságos SET alapú fizetés megvalósítására. A SET-szabványra épülő rendszerben a kereskedőnek és a vásárlónak is regisztráltatnia kell magát, ez pedig garanciát ad arra nézve, hogy létező kereskedőtől létező vevő rendeljen árut. Bár az első iCatre épülő online shop még az utánvétes megoldást alkalmazza, a SET magyarországi bevezetésével hamarosan hitelkártyával történő fizetés is elérhetővé válik. Egyébként az imént említett bolt a **HTTP://WWW.IRODASZER.COM** címen található. Ahogy az

már a neve alapján is sejthető, a közel kétezer terméket árusító shopban főképp irodaszerek, papíráruk kaphatók. A boltban egyébként már csak azért is érdemes körülnézni, hogy megismerjük az iCat pluszszolgáltatásait. Ezek közé tartozik a kiegészítő vagy helyettesítő termék automatikus felajánlása, illetve a többszintű árpolitika. Ha teszem azt, valaki fokhagymát keres a katalógusban, akkor szájvizet is ajánl mellé, ráadásul más ügyfél más eladási árat lát a szerint, hogy melyik vásárlói csoportba tartozik (például külön árkedvezményt kaphatnak a törzsvásárlók, illetve a viszonteladók).

Almát az almával

Ha az almát a körtével nem is, két almát – még ha azok fajtájukat tekintve különbözőek is – már annál inkább érdemes összehasonlítani. A ProfiTrade 90 Kft. által forgalmazott online boltok (akárcsak az iCat egyedi megoldásai) ára a kiépített rendszer típusától, vagyis a megrendelő igényeitől függően más és más. Ennél tisztább képet kap az, aki a boltot csak bérelni akarja (tehát fizikailag nem az ő szerverén helyezkedik el), bár a költségek ebben az esetben is igen széles skálán mozognak.

A ProfiTrade jelenleg négy „demoshopot" üzemeltet (http://shop.profitrade.hu). Ezek mindegyike a látogatókat két csoportba osztja. Vannak regisztrált felhasználók, akik vásárolhatnak, vagy megnézhetik, hogy milyen fázisban van a korábbi megrendelésük (például feladták-e már a csomagot), és vannak „barangolók", akik önazonosítás nélkül léphetnek be az áruházba, hogy megtekinthessék a kínálatot. A vásárlás igazából semmi újdonságot nem tartalmaz. Akárcsak a valós életben vagy más online shopping rendszerben, az ember „fogja" az árut, és „beleteszi a kosárba". Ennél jóval bonyolultabb az adminisztrációs oldal, ahol megtekinthetjük a forgalmat és a látogatók „aktivitását", illetve módosíthatjuk az árucikkek, illetve a kereskedő kartonját. Szintén itt sorolhatjuk a termékeket különböző szekciókba. Persze ha kedvünk tartja, akár az egész áruház arculatát is átformálhatjuk, ehhez csak egy HTML-szerkesztő, valamint egy speciális makrónyelv ismerete szükséges.

A virtuális malter sem olcsó

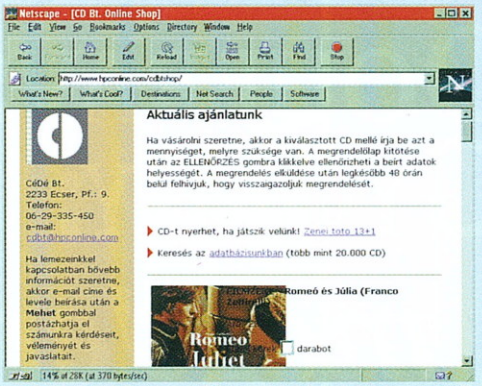
No de kanyarodjuk vissza az árakhoz! A Virtual Shop Town Áruház „alapozási munkái" 150 ezer forintba kerülnek. Ez tulajdonképpen a belépési díj, amely magában foglalja az ügyfél számára külön létrehozott adatbázis-objektumokat, illetve a web-szerver- és adminisztrációs modult (az utóbbi kettő a megjelenésért, illetve a karbantartásért felel). A WebDesign, vagyis az ügyfél arculatának implementálása 150–400 ezer forint, az online adatbázis-kapcsolat kialakítása pedig akár félmillióba is belekerülhet. Igényes megoldás esetén már túl is jutottunk az egymillión, pedig ezek még csak az egyszeri költségek voltak. Az alapszolgáltatás (64 kbps sávszélesség az áruháznak, külön IP-cím, karbantartás, napi egyszeri mentés, illetve napi 10 órás felügyelet) havi 110 ezer. Ehhez még további költségek csapódhatnak, attól függően, hogy biztonságos csatornán szeretnénk-e karbantartani az áruházat (havi 30 ezer), vagy kívánjuk-e használni a digitális aláírás hitelesítési modult (havi 30 000), és itt abba is hagyjuk, mert lassan már havi 200 ezernél járunk.

Igaz, ami igaz, a ProfiTrade rendszere valóban profi, hiszen az általa nyújtott biztonsági megoldások elsőrangúak (hamarosan a SET is bevezetésre kerül), a batch jellegű automatikus adatfeltöltés pedig lehetővé teszi a kereskedő számára, hogy meglévő kereskedelmi rendszerét hozzákapcsolja a virtuális áruházhoz úgy, hogy az adatokat mindössze egyetlen állomány feltöltésével aktualizálja. Sajnos az árak ennek megfelelően

borsosak (olyannyira, hogy az embernek már-már tüsszögni támad kedve...).

„Fapados", de olcsó

Nem úgy az elsősorban érdekes híreiről, webes szoláltatásairól ismert HPC Online esetében. Igaz, az itt kiépült katalógusok ennek megfelelően nagyon puritánra sikeredtek. Sőt a szolgáltatási kör is messze elmarad az imént bemutatott megoldásoktól. Török László a HPC Online képviseletében elmondta, hogy az általuk kínált online shopokat elsősorban azok számára találták ki, akik szeretnének a Hálózat online kereskedelmi lehetőségeivel megismerkedni, és elindulni ezen a csöppet sem könnyű úton. Egy maximum 50 terméket tartalmazó online shop havi díja mindössze 6000, a frissítés és bővítés 1000–2000 Ft alkalmanként, a munka jellegétől függően. A boltok egyébként vizuálisan azonosak (esetleg más színűek), többek



között ez teszi lehetővé, hogy ne kelljen mindenkinek egy vagyont fizetnie érte. A rendszerben nincs lehetőség bankkártyával történő vásárlásra. Ha bejön egy megrendelés, akkor az automatikusan továbbítódik a shop tulajdonosának e-mail címére, vagy ha nincs Internet-kapcsolata, akkor faxon küldik el számára. • KOLMA KORNÉL

OFFLINE NAP AZ ONLINE KERESKEDELEMÉRT

1997. novembere óta üzemelteti a www.caori.com címen található online edényboltját a Caori cég, s azóta sok ezer látogató tért be hozzájuk. Az Internet Kalauzban rendszeresen egész oldalon meghirdetett web-site látogatottsága a statisztikák szerint az Internet Kalauz utcára kerülése táján érezhetően megugrik, de a bolt vezetője szerint az ilyenkor érkező telefonok, e-mailek is megmaradnak az érdeklődés szintjén, aki vásárolni akar, az inkább betér a SÜBA üzletközpontban található valódi boltba. Pedig hát az Arcopal edények, a Granville ólomkristály poharak vagy más nemzetközi márkanevek mindenütt ugyanazt a minőséget garantálják, s bizony személyes vásárlás helyett sokkal kényelmesebb lenne élni a lehetőséggel, hogy 30 ezer forintos értékhatár fölött a bolt DHL-lel vidékre is ingyenesen házhoz küldi az Interneten keresztül megrendelt árut. Mégis, az online bolt ma még csak kirakatként, katalógusként hajt hasznot, vagyis ha ott megtekintik az árut, akkor nagyobb valószínűséggel térnek be az offline boltba.

Talán ezért is határozta el a Caori tulajdonosa, hogy október 17-én, szombaton egész napos programot szervez a SÜBA üzletközpontban azzal a céllal, hogy erőteljes reklámot és publicitást biztosítson az Interneten bonyolódó kereskedelemnek. Az online shoppinghoz kedvet csináló Süba-napon azoknak is jut látnivaló, akik nem mennek személyesen Észak-Budára; Kézdi Éva divatszalonja és a Klein szőrmeszalon divatbemutatóját (azt a programot fogják bemutatni a SÜBA-ban, amelyet a Forum Szállóban előadnak) például a DataNet "élőben közvetíti", RealVideóval bárki megtekintheti az előadást. A helyszínen lesz Internet-bemutató, a DataNet a SÜBA-ban jó néhány számítógépre felinstallálja majd az Internet-hozzáférést biztosító szoftvereket és rendszerismertetőkkel, demonstrációkkal próbálja a kereskedőket, vásárlókat meggyőzni az Internet nyújtotta határtalan lehetőségekről.

Hogy sikerül-e, nem tudjuk. Mindenesetre vannak már olyan online áruházi kezdeményezések, amelyeknél elevé ezt a kirakati jelleget hangsúlyozzák a szervezők, vagyis azt mondják, hogy az online áruház kialakítását egyfajta reklámtevékenységnek kell tekinteni; ne online forgalmat várjunk tőle, hanem az offline forgalom növekedését. A Népszabadság Rt.-nél szerveződő online áruház például ezzel a filozófiával épül, s éppen ezért – ellentétben mondjuk a Fair Business Line-nal – a jelentkezőktől nem is a forgalom bizonyos százalékát kérik el költségtérítésként, hanem helypénzt kell fizetni, mégpedig tisztes összeget, ami egy népszerű, sokak által látogatott területért dukál.

DOUBRAVSZKY GYÖRGY: „megdermesztettek a lehetőségek”

A Bagolyvár Könyvkiadó igazgatója az Internetről, az online kereskedelemről

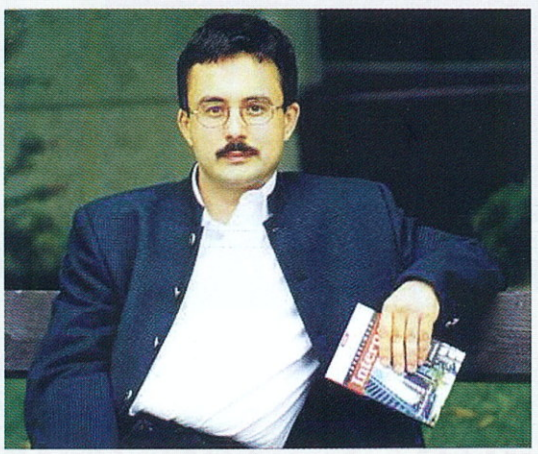
Különleges Internet-témájú kötetekkel rukkolt ki az idén a Bagolyvár Könyvkiadó. A hazánkban eddig megjelent könyvek elsősorban a felhasználói oldalt célozták meg, általános ismereteket és technikai útmutatásokat adva – a Bagolyvár által megjelentett kötetek azonban az Internet kínálta üzleti lehetőségeket igyekeztek körbejárni. Walter H. Bock és Jeffrey N. Senné Jövedelmező Internet című, üzletemberekhez szóló kötete azt villantotta fel, hogy a forradalmian új és egyre terjeszkedő kommunikációs lehetőség, az információs szupersztráda milyen üzleti lehetőségeket rejt a mostani és a majdani felhasználóknak. Hasonló témájú Bock–Senné: Internet-kalauz üzletembereknek kötete, de a napokban került az utcára, a könyvesboltokba Daniel S. Janal kétkötetes Online marketing című kézikönyve, amelyből nagyvállalatok, állami és közintézmények marketing- és PR-szakemberei, kis- és középvállalkozók, egyetemek és főiskolák szaktanszékeinek oktatói és diákjai egyaránt profitálhatnak. Az Online marketing kézikönyve felöleli az ide vonatkozó marketingstratégiát és -eszközöket, de az online reklámot, az online PR-t és az online értékesítést is. A szerző, Daniel S. Janal az USA-ban az online marketing egyik legelismertebb szakértője, hazájában a könyv már három kiadást megért, s nyilván nem véletlenül fordították le több nyelvre. A Bagolyvár Könyvkiadónál úgy vélik, a következő években az online marketing gyors elterjedése várható Magyarországon is. Azt tartják, akik az elsők között alkalmazzák ennek a technikának eredményes módszereit, azok előbb-utóbb számíthatnak az újítókat megillető többlethaszonra. Doubravszky Györggyel, a Bagolyvár Könyvkiadó 33 éves vezetőjével kapcsolatunk stílszerűen gyors e-mail-váltással kezdődött, majd személyes találkozással folytatódott, s rögtön azzal kezdtük a beszélgetést, ők hogyan alkalmazzák az online marketinget.

Doubravszky György: – A kiadónak létezik webcíme az Interneten www.bagolyvar.hu címszó alatt, de még kialakítás alatt áll. Később szeretnénk létrehozni egy online könyvesboltot. Terveink között szerepel egy web-oldal www.webinfo.hu címszó alatt, amely voltaképpen egy linkkatalógus. Ez az üzletemberek számára érdekes linkeket tematikai csoportokba rendezi egy-egy forrás leírásával.

Business Online: – A Bagolyvár Könyvkiadó öt éve működik, az igazgató szerint komolyabban három éve adnak ki könyveket. Emlékezhetne akár nosztalgiával is a régi szép időkre.

D. GY.: – A legmagasabb példányszámban egy MLM-ről, a Multi Level Marketing hálózatépítésről szóló könyvecske jelent meg. Húszezer példányban nyomtuk ki, de azok az idők elmúltak. Most a kiadott példányszámok jelentősen lecsökkentek, a Jövedelmező Internet például ezer példányban jelent meg. A közelmúltban üzembe helyeztünk egy digitális sokszorosítógépet, ami-

vel már 300 példányban is képesek vagyunk könyvet kiadni. Ez egy nagy könyvpiacon, például az angol nyelvterületen egyszerűen elképzelhetetlen lenne. A probléma egyik oka a könyvterjesztés. Csupán könyvkiadóként szerettem volna dolgozni, de kénytelen vagyok nyomdát működtetni, terjesztéssel foglalkozni, mert csak így lehet talpon maradni. Ha az USA-ban egy könyvesboltban nincs meg az a könyv, amit keresek, akkor számítógépen megnézik, hol található meg a terjesztői hálózatban, és napokon belül a kezemben van. Nálunk sajnos előfordul, hogy egy könyvterjesztő hálózat egyik boltjában nincs a könyvből egy darab sem, a másikban meg ott porosodik valahol, valamelyik hátsó polcon. Ezért működtetünk csomagküldő szolgálatot, ezért helyezünk el információkat az Interneten. A mostani munkánk gyümölcse nem egy-két év alatt érik be: lehet, hogy az internetes dolgok csak öt év múlva jelentenek majd vonzerőt. Mert egy látogatott web-lap érték, ahova mások is reklámot, odavezető útmutató táblákat akarnak felrakni, de ehhez először fel kell tölteni, majd jól kell működtetni a rendszert. Jelenleg megpróbálunk több platformon működni, ezért nálunk lehet telefonon, faxon, levélben rendelni, utánvéttel vagy csekken fizetni, de idővel lehet majd hitelkártyával is, online módon vásárolni.



Business Online: – Mi jelent a kiadásban igazán nagy gondot?

D. GY.: – Magyarországon a kiadók egyik legnagyobb problémája a nagy lekötött tőke, a pénz forgási sebessége. Nem mindegy ugyanis, hogy egymillió forint egy hónap alatt fordul meg vagy tizenkét hónap alatt. A szerzői jogdíjakról és a nyomdákról horrortörténeteket tudnék mesélni. A fő gond az, hogy a kiadók préselődnek a világpiaci nyomdaárak és a magyarországi könyvárak között, mert a tízmilliós magyar piacot nem lehet összehasonlítani az angolszász piaccal. Magyarországon a kiadó kockáztat a legtöbbet, a könyvterjesztés minimálisan 38–40 százalékos jutalékra törekszik, és csak bizományba hajlandó a könyveket átvenni, miközben az infláció húsz százalék körül mozog. Az Egyesült Államokban a terjesztők jutaléka magasabb, ötvenszázalékos, de ott azonnal fizetnek a kiadónak.

B. O.: – Akkor miért vág bele valaki a könyvkiadásba?

D. GY.: – Vállalkozásunkból jelenleg öten-hatan megélünk, de ezt nem lehet "üzletnek" nevezni. Én mégis arra számítok, egyszer lesz jobb is. Most a legfőbb kihívásunk, hogy el kell fogadtatnunk a vásárlókkal a magasabb könyvárakat, mert ha semmi hasznunk nem marad, akkor nem tudunk fejlődni. Igyekszünk új kiadványokkal kirukkolni, ezért jelentettük meg az Internet-üzlet témájához kapcsolódó köteteinket. Az Online marketing kézikönyvvel pályáztunk a felsőoktatási tankönyvprogram támogatására. Tizenhat egyetem és főiskola jelezte számunkra írásban, hogy szívesen használná tankönyvként, támogatást azonban sajnos nem kaptunk. Azt látom, hogy az Internet elterjedésénél a felhasználói oldal fogadókészségét nem veszik figyelembe, inkább csak a technikai részekről jelennek meg könyvek. Az emberek nem értik, milyen lehetőséget jelent az Internet. Egy részük játéknak, haszontalan időtöltésnek tekinti, másik részük meg "sznobériából" web-lapot akar magának, de fontos információkkal nem tölti fel. Amikor a Jövedelmező Internet című könyv eredetijét olvastam, egészen megdermesztett, micsoda lehetőségek vannak. Ez a kötet megtanított, hogy az Internet nem technikai részletekről szól, másodlagos, hogy kinek milyen a modeme. Szeretem a könyvkiadást, meg lehet éldegélni belőle, de nem igazán pénzt hozó üzlet, mert a haszon minimális. Nagy fantáziát látok viszont az információs szupersztráda adta lehetőségekben. Magyarországon az Internet még a robbanás előtt áll. Amíg ugyanis nincsenek érdemi információk az Interneten, addig nem lesz több előfizető, viszont addig meg nem lesz fent elég érdemi információ, amíg nincs elég Internet-felhasználó. A lényeg: ki kell törni ebből a körből. Biztos vagyok benne, hamarosan nehezebb lesz bekerülni a köztudatba Internet nélkül, mert a Hálózat rendkívüli jelentőségű lesz mindnyájunknak. Addigra meg kell tanulni a használatát – ezt próbáljuk segíteni a könyveinkkel.

• CSAPÓ IDA
CSAPOIDA@ZALASZAM.HU

Canon GP 215

Digitális fénymásoló és hálózati nyomtató

Digitális fénymásolóra és hálózati nyomtatóra is szüksége lenne? A Canon pontosan olyan gépet ajánl Önnek, amely egyedül végzi el ezt a két feladatot: a lenyűgöző GP 215-öt, egy igazi csapatjátékost. Olyan digitális fénymásolót, amely nem csak káprázatos minőségben másol, de tökéletesen működik mint hálózati nyomtató, szkenner vagy fax.

CREATED BY CANON
... AZOKNAK, AKIK EGYETLEN GÉPET SZERETNÉNEK DIGITÁLIS MÁSOLÁSRA ÉS HÁLÓZATI NYOMTATÁSRA

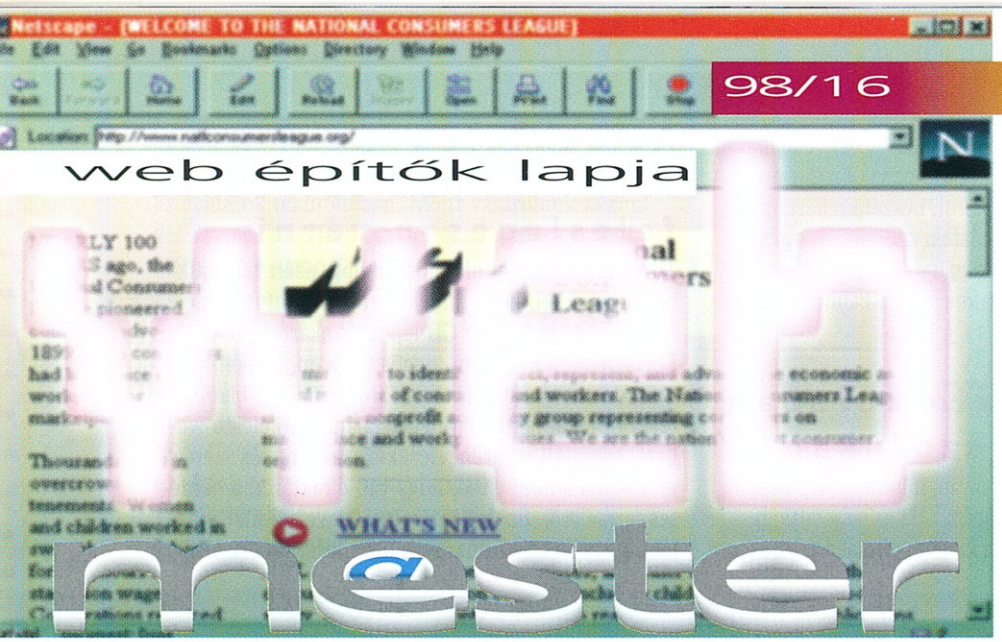
CANON GP 215
A CSAPATJÁTÉKOS

Nyomtat akár kétoldalas nyomatot, A5-től A3-ig bármely méretben, szortírozva és kötegelve, mialatt a legbonyolultabb fénymásolásra is képes. A GP 215 azonban nemcsak sokoldalúságáról, hanem munkabírásáról és kiváló ár/teljesítmény viszonyáról is híres. Készüljön a legjobbakra!

Canon

BUDAPEST: DELTA ELEKTRONIK Tel.: (1) 250 4275 • HOLLAND SZERVIZ Tel.: (1) 319 5167 • INTERELEKTRONIK Tel.: (1) 390 3900 • LÉZER Tel.: (1) 214 8090 • MŰSZERTECHNIKA Tel.: (1) 262 6666 • ROWEX Tel.: (1) 319 1600 • TONER Tel.: (1) 215 1687 • **BÉKÉSCSABA:** MŰSZERTECHNIKA Tel.: (66) 324 760 • **BONYHÁD:** INTERELEKTRONIK Tel.: (74) 451 111 • **DEBRECEN:** MŰSZERTECHNIKA Tel.: (52) 414 156 • DELTA ELEKTRONIK Tel.: (52) 451 452 • **GYŐR:** MŰSZERTECHNIKA Tel.: (96) 320 233 • **KECSKEMÉT:** MŰSZERTECHNIKA Tel.: (76) 321 925 • **MISKOLC:** MŰSZERTECHNIKA Tel.: (46) 411 416 • ROWEX Tel.: (46) 358 310 • **NYÍREGYHÁZA:** INTERELEKTRONIK Tel.: (42) 314 073 • **PÉCS:** DELTA ELEKTRONIK Tel.: (72) 336 779 • MŰSZERTECHNIKA Tel.: (72) 333 987 • ROWEX Tel.: (72) 336 193 • **SZEGED:** MŰSZERTECHNIKA Tel.: (62) 444 020 • **SZÉKESFEHÉRVÁR:** MŰSZERTECHNIKA Tel.: (22) 349 338 • **TATABÁNYA:** MŰSZERTECHNIKA Tel.: (34) 310 004 • **VESZPRÉM:** DELTA ELEKTRONIK Tel.: (88) 402 194 • MŰSZERTECHNIKA Tel.: (88) 426 506 • ROWEX Tel.: (88) 407 201 • **ZALAEGERSZEG:** ROWEX Tel.: (92) 316 804

CANON Hungária Kft.: 1134 Budapest XIII., Váci út 37. Tel.: (1) 465 8020 Fax: (1) 350 4080



A lámpák égnek, de van valaki a házban?

Hitelt érdemlő online shopok

Éreztem. Az volt a határozott benyomásom, hogy a web-kikötővel valami nem stimmel... Habár „a lámpák égtek", mégis mintha senki nem lett volna otthon. Legalábbis az apró jelek mind-mind erről tanúskodtak. Amikor az ember betér egy online shopba, bizony kétszer meggondolja, hogy rákattintson-e a megrendelés gombjára. Vajon mi alapján dönthetjük el, hogy nem egy fantomcéggel van dolgunk? Ha a másik oldalt vizsgáljuk, akkor vajon hogyan sugallhatjuk azt a bizalmat, amely a látogatót arra ösztönzi, hogy üzleti kapcsolatba lépjen velünk? Az alábbiakban ezekre a kérdésekre keressük a választ.

A friss árunak van hitele

Természetesen az első kérdés: tényleg ott vannak-e? Úgy tűnik, a hálószem pont azt kínálja, amire szükségem van, de mit fognak kezdeni a megrendelésemmel? Ráülnek? Majd hétvégén foglalkoznak vele, vagy egyszerűen csak, ha kedvük szottyan? Az első biztató jel, ha a kikötő tartalma rendszeresen frissül. Nehezen vallom be, de volt már olyan ügyfelem, aki habozott felvenni a kapcsolatot, mert az egyik web-oldalon ezt találta: „utoljára frissítve február 4-én" – mindez persze szeptember vége felé történt. Hmmm... Bár a szóban forgó szolgáltatás a mai napig semmit sem változott, mégis azt a benyomást keltette, hogy az oldal közelében sem jártam már több mint fél éve – és ez így is volt.

Arra kell törekedni, hogy a főoldalon hetente, de legalább kéthetente szerepeljen valamilyen újdonság. Még akkor is, ha ez csak egy apró módosítás, a látogatók tudni fogják, hogy a kikötőt aktívan karbantartják. Egy kis csemege az aktuális hírekből, egy különleges akció az adott hónapban – ezek mind fontos vezérfonalak.

Egy másik nem kevésbé fontos tényező a web-hely átfogó konstrukciója. Manapság is sok még a csúnya, szürke háttér alapbeállítású Times betűvel. Bár az oldal tökéletesen működik, vonzani senkit nem fog. 1994–95-ben még így néztek ki a legdivatosabb hálószemek, de lássuk be, ma már más szelek fújnak. Az is régen volt már, amikor a háttérben megjelentek a színes minták és az animált képecskék... Minél ódivatúbb a kikötő, annál nehezebben fogják elhinni a látogatók, hogy itt még ma is aktív üzlet folyik. Természetesen nem fair egy könyvet a borítójáról megítélni, de az emberek többsége mégis ezt teszi. Vállalkozásunkat külseje alapján ítélik meg, tehát mindenképpen jót tesz a gyakori karbantartás.

A jól csengő név sokat segíthet

Következő témánk a hozzáértés lesz. Ha például egy látogató betoppan a web-helyre, először is valami ismerős dolog után kutat. Vajon Ön árul olyan terméket vagy szolgáltatást, amelynek reklámozott és jól ismert márkaneve van? Ha igen, akkor ez bizalmat kelthet a cége iránt. A hozzáértés megítélésben fontos szerepe van annak is, ahogy a vállalkozás magáról és tapasztalatáról beszél. Ez által tudunk hatni a potenciális ügyfélre. Nem mindegy tehát, hogy mit is írunk a „rólunk" címszó alá.

A vállalkozás földrajzi címét soha ne felejtsük ki. Az emberek többsége tudni szeretné, hogy van-e iroda vagy székhely, és ha igen, akkor pontosan hol. Jelentessen meg például egy képet a munkatársakról vagy az irodáról, így a látogatók könnyebben elhelyezhetik térben és időben.

Szintén jó benyomást kelthet a vállalkozás rövid történetének ismertetése. Az Ön számára ez valószínűleg nem olyan érdekes, de mégse becsülje le a fontos-

ságát. Magyarázza meg, miért kezdett bele vállalkozásába, beszéljen az Ön által fontosnak tartott értékekről, jövőbeli elképzeléseiről, beszéljen bármiről, ami a vállalkozással kapcsolatos. Mondja el, miért jobbak az Ön termékei, szolgáltatásai. Ha mindezt sikerül impozánsan megfogalmaznia, bizalmat ébresztheti az emberekben.

Az információ korában ne légy szófukar

A weben való szörfözés kb. olyan, mintha térkép nélkül keresnénk egy utcát Londonban... Ha itt nem találom, amit keresek, majd máshova kattintok (sétálok). Ha képesek vagyunk információt, minőségi információt, nagy mennyiségű minőségi információt publikálni, az emberek nem fognak olyan könnyedén továbbállni. Minél tovább maradnak, annál nagyobbra nőhet bennük a vállalkozással szembeni bizalom, így a kapcsolatteremtés, üzletkötés valószínűsége is fokozódik. Ráadásul a weben meglehetősen olcsó az információ közzététele, nem kell a forintokat számolni, mint a nyomdai kiadványok esetében. A web-helyet szolgáltató vállalkozások legalább 10–20 megabájtot adnak egy alapcsomagban. El tudja képzelni, mi minden fér el, mondjuk, 10 megabájtban? Több száz oldal és több száz kép! Csak bizonyosodjon meg róla, hogy ezt az információt könnyen meg is lehet találni. Készítsen külön oldalt a „gyakran feltett kérdéseknek", nyújtson keresési lehetőséget és hierarchikus térképet, amely mind-mind a könnyebb eligazodást szolgálja.

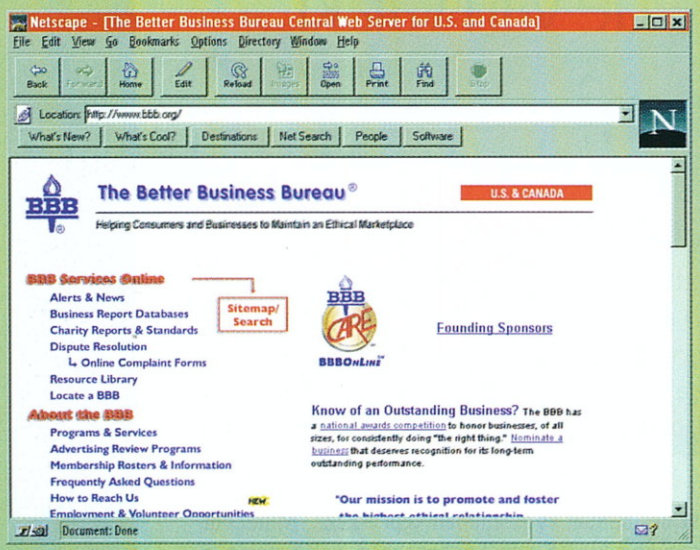
Az ügyfelek nem szeretnek feleslegesen várni

Türelmetlennek lenni emberi dolog, ezért közöljük partnereinkkel, hogy minek mennyi az átfutási ideje. Néhány héttel ezelőtt CD-lejátszót akartam venni. Körbenéztem a weben, meg is találtam a nekem tetszőt, de amikor a megrendelésre került sor, bizony telefont ragadtam. Nem, egyáltalán nem félek a weben keresztüli megrendelésektől, csak biztos szerettem volna lenni benne, hogy van-e raktáron a kérdéses termékből. Szerettem volna, ha valaki biztosít felőle, hogy az áru hamarosan úton lesz. Ha árukészlettel dolgozik, jelölje meg, mi van éppen készleten, ha pedig valami nincs, azt se titkolja el. A weben keresztül történő eladások egyik fő vonzerejét – a bemutató oldalakban megtestesülő kirakat és keretrendszer mellett – a háttérben működő szállítás és az a köré épített teljesítési rendszer jelenti. Az ügyfelek ezt ösztönösen tudják: nyugtassa hát meg őket.

Visszavásárlási garancia feltételek nélkül

Az ügyfelek szeretik tudni, hogy ha az áru hibás vagy egyszerűen csak nincsenek vele megelégedve, akkor milyen feltételek mellett küldhetik vissza. Teljes visszatérítés a jogosultaknak? Miért is ne! Hirdesse meg feltételek nélküli garancia ajánlatát. A direkt marketinggel foglalkozók már rég felismerték, hogy

„Megpecsételt" áruházak



Manapság aztán már tényleg nem az a probléma, hogy valamit nem lehet kapni az Interneten. Emiatt kicsit úgy érzem magam, mint az öreg király a mesében: az egyik szemem sír, a másik meg nevet. Miért? Az online áruházak és boltok olyannyira elszaporodtak, hogy szinte képtelenség kiszúrni közülük a csalókat. Éppen ezért egyre több cég szakosodik online shopok auditálására. Sajnos azonban az általuk kínált szolgáltatások és azok árai koránt sincsenek összhangban. Léteznek például olyan, hitelesítést végző cégek, akik éves szinten 5000 dollárt kérnek el, cserébe alig tesznek többet annál, hogy néha felkeresik a boltot, esetleg rendelnek valamit, és ha nem szereztek negatív tapasztalatot, akkor feljogosítják a cég tulajdonosát a hitelesítő pecsét felhelyezésére. Valljuk be, ennél azért jóval többre lenne szükség.

Ha már egyszer „megpecsételt" bolttal hozott össze a sors, érdemes néhány percet a hitelesítést végző cég kikötőjében is eltölteni. Itt ugyanis megtudhatjuk, hogy milyen fel-

az a néhány visszaküldött áru semmi ahhoz képest, amilyen növekedést a visszavásárlási garancia okoz az eladások tekintetében. Miért vásárolunk kézművestermékeket? Természetesen a minőség és a híres, életre szóló garancia miatt.

Fantomcégek nyomában

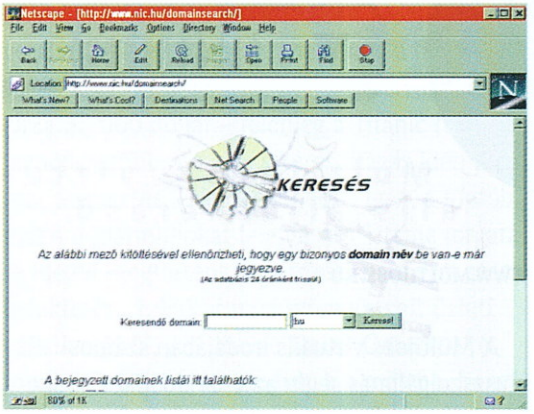
Meg lesz lepődve, milyen sok web-hely nem árulja el a vállalkozás hagyományos postacímét, telefonszámát. Megdöbbentő, hogy néha még az e-mail címét sem. Gondoljanak bele, milyen bizalmatlanságot kelt ez. Adok egy tippet, miként tudják megtalálni egy vállalkozás hiányzó paramétereit. Látogassanak el a domain-regisztrátor honlapjára, és a domain-névhez tartozó információk között bizony ott van mind a cím, mind pedig a telefonszám (persze ez utóbbit azóta ki is kapcsolhatták, az irodából pedig kiköltözhettek...). A .com, .net, .org domain-nevek adatbázisa a http://rs.internic.net/cgi-bin/whois, míg a .hu adatbázis a http://www.nic.hu/domainsearch/ címen található.

Fontosnak tartom, hogy mindjárt a főoldalon legyen a kapcsolatfelvételt elősegítő információ, de legalábbis egy onnan elérhető külön oldalon. „Hiszen én csak napközben dolgozom, mi lesz, ha valaki éjszaka keres?" Erre találták ki az üzenetrögzítőt. „Vállalkozásom egyben az otthonom is. Nem akarom, hogy bármilyen webőrült a házamban zaklasson!" Akkor béreljen postacímet vagy postafiókot. „Ezt nem engedhetem meg magamnak!" Akkor azt sem, hogy üzletalapításba kezdjen.

tétetek mellett kaphat egy online shop pecsétet. Vannak például olyan auditorok, amelyek rendszeres időközönként belepillantanak a könyvelésbe, de az sem ritka, hogy az üzletben érdekelt személyek után is nyomozást folytatnak (természetesen az így szerzett információkat szigorúan titokban tartják, hacsak nem találnak valami törvénysértésre utaló adatot).

A legismertebb és legelfogadottabb „pecsétadók" egyike a Better Business Bureau (http://www.bbb.org), amely kizárólag egy évnél régebben bejegyzett cégekkel áll szóba. A BBB nem csak auditál, de fogadja a vásárlóktól érkező panaszokat, sőt bizonyos esetekben – ha a panaszt jogosnak ítéli meg – az eljárást is lefolytatja. További ismert „pecsétosztogató" még a WatchDog (http://www.watchdog.com), a WebTrust (http://www.webtrusft.com), de mire e rövid írás megjelenik, újabb auditorcégek jelennek meg a küzdőtéren.

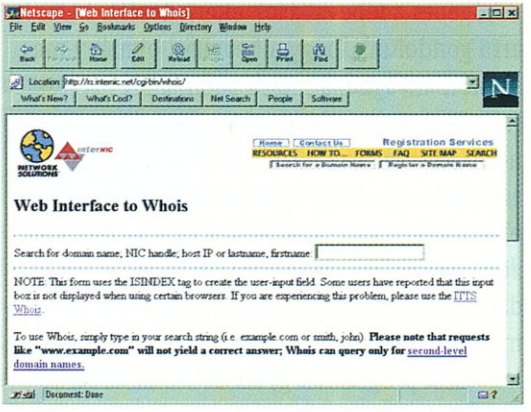
Persze más módja is van annak, hogy utánanézzük egy számunkra ismeretlen online vállalkozásnak. Bár itt elsősorban tengerentúli cégek szerepelnek, érdemes belekukkantani a National Consumer Complaint Center (http://seamless.com/talf/ncc/cb-intro.html), illetve a National Consumers League (http://www.natlconsumersleague.org) adatbázisaiba. Aki ott szerepel, azt nagy ívben kerüljük el. Egy másik hasznos hely a CyberCop (www.cybercops.org), amely nevéhez méltóan a kibertér rosszfiúi után nyomoz, nem is akármilyen sikerrel. Egyébként nem csak „kamubol-tokról" találunk felsorolást, hanem tippeket is adnak ahhoz, hogyan szörfözhetünk a Neten anélkül, hogy kirabolnának. KOLMA KORNÉL



Néhány nagyobb cég is elkezdte letörölni e-mail címeit web-oldalairól, mert egyszerűen nem hajlandó az ügyfélszolgálatát azért fejleszteni, hogy megbirkózzon a napi több száz e-maillel. Ez azonban nagy hiba. Van néhány módszer az elektronikus levelek okos kezelésére – ahelyett, hogy egyre több és több embert vonnánk be. A legfontosabbak a szűrők, amelyek ma már minden jobb levelezőprogramban megtalálhatók; ezek különböző mappákba csoportosítják a bejövő leveleket. Némelyikük még arra is képes, hogy automatikusan nyugtázó válaszlevelet küldjön a feladónak.

Az Internet és a szájhagyomány

A leghatásosabb hirdetési eszköz a szájhagyomány. Megkérdezzük barátainkat, és megfogadjuk tanácsaikat. A weben viszont szinte csak magunkra számíthatunk. Majdnem. Sokszor látunk a tévében híres színészeket, amint a szupermarketben körbejárva arról próbálnak meggyőzni, milyen jó is a nem hagyományos mosópor, hiszen ők is azt használják. Még a vásárlók nyüzsgését is halljuk a háttérben. Ócska módszer? Hát persze, de mégis mindig beválik. Az emberek szeretik azt hallani, hogy más is meg van elégedve az adott termékkel, szolgáltatással. Valószínűleg sokan áhítoznak termékeire, de az embereket valami visszatartja. A pénz hiánya, vagy nincsenek meggyőződve az áru értékeiről, nem biztosak benne, hogy biztonságos-e megadni hitelkártyájuk számát az Interneten. Vágynak rá, de közben félnek is. Egy ajánlólevél néhány elégedett vásárlótól segíthet legyőzni félelmüket, így közelebb kerülhetnek ahhoz, hogy rákattintsanak a megrendelés gombjára, vagy felvegyék a telefont. BALOGH ATTILA BALÁZS

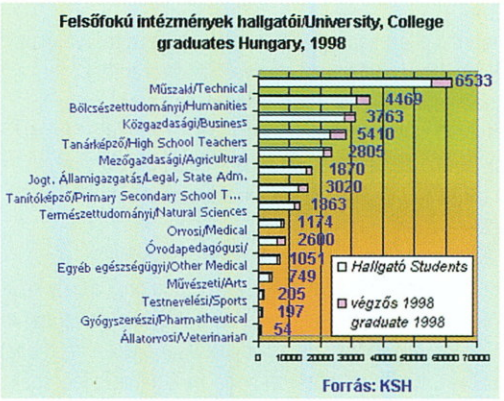


ÁLLÁSKERESŐ

Multijobs – virtuális álláskereső

WWW.MULTIJOBS.HU

A Multijobs virtuális irodájában számos pluszszolgáltatás segíti az érdeklődőket. A szokásos álláshirdetések mellett találunk itt online nyelv- és IQ-tesztet, hivatkozásokat külföldi fejvadászok lapjaira, de a leghasznosabb talán az a statisztikákat egybegyűjtő oldal, ahol megtudhatjuk, hogy milyen képesítéssel mennyit lehet keresni. Amikor álláskeresés kapcsán interjúra megyünk, bizony nem könnyű a „Mekkora fizetést tart elfogadhatónak?" kérdés megválaszolása. Nos, ha fellapozzuk az imént említett oldalt, akkor hamar kiderül, hogy például a pénzügyi szektorban a 21–25 éves munkavállalók fizetése tavaly szakképzettségtől függően 100–250 ezer forint volt. Az idősebb és tapasztaltabb korosztály ennek közel háromszorosát, akár 700 ezret is zsebre vághat havonta. A felsőfokú műszaki végzettséggel rendelkező munkaerő tipikus fizetése 97-ben 100 és 600 ezer között mozgott. Ezen információk birtokában akár át is ugorhatunk az állásajánlatokat tartalmazó oldalakra. Talán már nem meglepő, hogy a budapesti hirdetések túlnyomó többsége a számítástechnikához, informatikához kapcsolódik. Külön érdekesség, hogy már Y2K-tanácsadókat is keresnek.



SZOLGÁLTATÁS

Adó- és Pénzügyi Ellenőrzési Hivatal

WWW.APEH.HU

Bár az APEH élén **Simicska Lajos** személyében már több mint egy hónapja új embert köszönhetünk, az APEH Internet-oldalán még **Kékesi László** üdvözli a látogatókat. „A feldolgozási folyamatok számítógépes támogatása az adóztatás fontos eszköze volt mindig, de az Internet megjelenésével mindinkább nélkülözhetetlenné válik. Természetesen szakembereinknek nagyon sok problémával kell még megbirkózniuk a számítógépes adóbevallások elterjedéséig. Elég, ha arra gondolunk, hogy a bevallási okmány megszokott anyaga ma még a papír, amit rovatok, formák, kódok jellemeznek, aláírások hitelesítenek. Önbevalláson alapuló adórendszerünknek azonban egyre természetesebb módja lesz az elektronikus kapcsolat adózó és adóztató között, hiszen az egyének és társaságok gazdálkodásának mutatóit is zömmel számítógépek őrzik már. E rendszerek kapcsolata és a beiktatott ellenőrzési programok gyors és vonzó eredményeket hozhatnak Önnek is, nekünk is. Az állami adóhatóságnál is adófizetők dolgoznak, tehát könnyű lesz velük szót érteni a PC-k klaviatúráin keresztül." A jövőkép tehát igazán rózsás, kérdés, hogy az új vezetés hasonlóképpen támogatja-e az elektronikus adózás bevezetését. Addig is, amíg Simicska színt nem vall, nézzünk körbe az APEH oldalán! Az Információk menüpont alatt az APEH szakemberei által készített tájékoztató anyagok olvashatók: 97-es, 98-as információs füzetek, számlaszámok és adónemek, benzinárak, jegybanki alapkamat mértéke, adótábla, kettős adóztatást elkerülő egyezmények – sajnos azonban a dokumentumok csak a fontosabb előírásokat tartalmazzák. „Ha ez a tájékoztatás nem nyújt kellő mélységű eligazítást, kérjük, bátran forduljon ügyfélszolgálatunk munkatársaihoz, ahol konkrét kérdésére szakszerű választ kap." Sebaj, nézelődjünk tovább. A szoftverek szekciójában letölthetjük az 1998. évi – havi, illetve negyedéves – áfa-bevallások ellenőrzésére és a nyomtatványok kitöltésére szolgáló ingyenes programot. A tájékozódást beépített kereső és „sitemap" segíti. Nem mintha szükség lenne rá, hiszen eltévedni itt aligha lehet..

ONLINE SHOPPING

Mélytengeri kalandok – elsősorban kalandoroknak!

(DEEP SEA VOYAGES)
WWW.DEEPSEAVOYAGES.COM

A nemrégiben alakult Zegrahm Deep Sea Voyages a legnagyobb jóindulattal sem sorolható a hagyományos utazási társaságok közé. „Ez az első alkalom, hogy hétköznapi emberek is megtapasztalják az óceánok rejtelmes világát. A mélytengeri kalandtúrák alkalmával olyan helyekre juthat el, ahol soha nem látott élőlények, hajóroncsok és misztikus geológiai képződmények láthatók." Persze ahhoz, hogy megcsodáljuk a Beechey-szigetnél 1853-ban elsüllyedt 500 tonnás hajóroncsot, a búvárruha már nem nyújt elegendő védelmet, így az utasok a korábban tudományos kutatások során használt tengeralattjárók segítségével merülnek a tenger fenekére. Borsos ára ellenére – személyenként cirka 32 000 dollár – jelenleg a Titanic-túra a legnépszerűbb. Az első sikeres utazás idén nyáron, augusztus 20-án kezdődött. Igaz, a főpróba már a dollármilliókat felemésztő Titanic forgatása idején megtörtént (úgy tűnik, nem volt rossz befektetés...). Ekkor még szó nem volt üzleti vállalkozásról, mindössze JAMES CAMERON és munkatársai kedvéért indultak a mélybe, hogy a Titanicról „méretet vegyenek". S ha már a „kényszertúra" ilyen jól sikerült, miért is ne lehetne rendszeres utakat szervezni, most úgy is mindenki Titanic-lázban ég. Ezt követően már csak a szükséges papírokat kellett megszerezni, s a mélytengeri vállalkozás híre hamar körbejárta a világot. Az utazni vágyók azóta is egymás lábát taposssák a pénztárnál. A nagy tolongás egyik fő oka, hogy a merülések során használt tengeralattjárók befogadóképessége épphogy túlszárnyalja az oldalkocsis motorkerékpárokét.

Könyv és zene

(AMAZON.COM MUSIC STORE)
WWW.AMAZON.COM/MUSIC/

Az online boltok úttörőjének számító Amazon.com új vállalkozásba kezdett. A korábban csak könyvek árusításával foglalkozó cég néhány hónapja már CD-ket is forgalmaz. A látogatók ráadásul a hangmintákkal és ismertetőkkel színesített katalógusban böngészve érdekes felhívásra bukkanhatnak, az Amazon ugyanis „alvállalkozókat" keres, akik tovább növelik az eddig is rekordbevételt elkönyvelő társaság forgalmát. Az Amazon.com Associates program lényege, hogy bárki „Amazon-boltot" nyithat már meglévő kikötőjében. Az eladások után természetesen százalék jár, 15, illetve 5, terméktípustól függően. Az elszámolás negyedévente történik, de a bolttulajdonos már a heti riportok alapján becsülni tudja, hogy érdemes e folytatni a vállalkozást.

Menő gatyók

(THE UGLIES)
WWW.UGLIES.NET

„Ezek az alsónadrágok olyan csúnyácskák, hogy egyszerűen fel kell venni őket!" – olvasható a szokatlan reklámszlogen az egyik leghíresebb, bokszeralsót forgalmazó cég oldalán. Az Ugliesnak igazán nem lehet oka panaszra; egyik prominens vásárlója ugyanis nem más, mint CLINTON elnök, aki biztosít minden vásárlót, hogy „nem csalódik, ha az Ugliest választja". Az USA első embere feltehetően nem önként vállalta a cég termékeinek népszerűsítését, egyszerűen áldozatául esett a képmanipulátoroknak..

Online jegyrendelés

(TICKETWEB: THE ONLINE TICKETING ALTERNATIVE)
WWW.TICKETWEB.COM

A TicketWeb volt az első olyan jegyeladással foglalkozó vállalkozás, amely 1995-ben az Interneten is megnyitotta irodáját. Az online jegyeladási rendszernek köszönhetően jelentős mértékben csökkentek a kiadások, s ez által a jegyárak is egyedülállóan alacsonyak lettek. Ennek persze az Egyesült Államok területén működő regionális jegyárusító monopóliumok nem különösebben örülnek. A TicketWeb eredetileg a San Franciscó-i rendezvényekre, eseményekre specializálódott. Tevékenysége később egyre nagyobb területre kiterjedt, míg napjainkra az egész USA-t „bekebelezte".

Dr. Kürti Sándor

▼ KEDVENC WEB-HELYEI

Merre visz a csúcsmenedzseri szörf?

Vegyészmérnöki, majd irányítástechnikai diploma, azután matematikai doktorátus. Hogy jön mindehhez a világszínvonalon végzett adatmentés? **Dr. Kürti Sándor** maga sem gondolta volna, hogy valaha ezzel foglalkozik majd, de jó sorsa úgy hozta, hogy első és egyetlen munkahelyéről, a százhalombattai olajfinomítótól távozva belecsöppent ebbe a sokak számára talán különös világba. A Kürt Computer Kft. winchesterekre szakosodott mérnökökből áll. A hatmillió forintos kezdeti forgalmat hét év alatt sikerült közel százszorosára növelni, tavaly decemberben pedig 12 millió amerikai dollárban határozták meg a Kürt piaci értékét. A siker mögött sok-sok emberi és szakmai tényező húzódik. Szakembergárdájuk jó kollegiális viszonyban, családias miliőben dolgozik együtt – felfelé húzó csapat az övék. Náluk még az is előfordul, hogy a cég csúcsmenedzsere egy reggelen arra ébred, hogy számítógépe klaviatúrájára borulva aludt el.

– Aki már negyvennyolc órája nem alszik valamilyen sürgős dolog miatt, annak kell egy kis pihenés – éppen ott, ahol lehet – magyarázza dr. Kürti Sándor, aki örömmel vállalta, hogy a Business Online újonnan indítandó sorozatának első „vendége" lesz. Terveink szerint a jövőben ismert és sikeres emberek avatják be az olvasót szörfözési szokásaikba, s mutatják be kedvenc web-helyeiket az Interneten.

– Kedvtelésből nem szörfözök, viszont kötelező olvasmányaim jócskán vannak. Számomra a szakmából a **WWW.MICROSOFT.COM**, a **WWW.NOVELL.COM**, a **WWW.COMPAQ.COM**, és a **WWW.ONTRACK.COM** címe a legfontosabb. Hetente egyszer biztosan megnézem ezeket, de kizárólag az újdonságok érdekelnek. Közülük választom ki azokat, amelyekre hitem szerint nekünk is „ugranunk" kéne. A kiválasztottakból lesznek a projektjeink, és ha megállnak a saját lábukon, akkor az üzleteink – ha nem, akkor a veszteségeink.

– A pénzvilágból a **WWW.UBS.COM** kikötőt rendszeresen felkeresem. Az UBS, vagyis az Union Bank of Switzerland a világ legnagyobbja, ezért amit ott írnak, azt már nem nagyon kell górcső alá venni. Az UBS például már augusztus első napjaiban meghozta intézkedéseit az orosz válsággal kapcsolatban. Ennek megfelelően léptünk mi is. Azt már csak a kisördög mondatja velem, hogy országunk pénzügyi vezetőit ekkor Simicska foglalkoztatta, és mire észbe kaptak, tőzsdénk 700 milliárdot veszített. Ennek a veszteségnek szerintem több mint a fele az ő számlájukra írható. Csak nekik nincs saját számlájuk. Egyébként a pénzügyi területen nem mozgok otthonosan, így ha több forrásból táplálkoznék, elbizonytalanodnék. Mivel azonban naponta kell pénzügyekben döntenem, az UBS az iránytűm.

Dr. Kürti Sándor egy nagyon értékes barátságot is köszönhet az Internetnek. **Révbíró Tamás** műfordító ugyan éveken át osztálytársa volt kétféle oktatási intézményben is, mégsem barátkoztak össze igazán. „Máshol álltunk a tornasorban" – mosolyog dr. Kürti Sándor.

– Írásai nagyon kedvemre valók, és azt gondolom, Révke egy csoda színfoltja a hazai szépírásnak és széptevésnek; írói, műfordítói munkásságán túl a számítógépes animációban, dalszövegírásban, fraktálos rajzolgatásban meg még egy sereg ma nem is igazán definiálható dologban nagyszerű, számomra igen szórakoztató dolgokat művel. Ha valakinek nincs sok ideje, legalább a Szürreált olvassa el tőle. Nincs kétségem afelől, hogy utána keresni fogja a Révbíró Tamás szignót, amelynek fő lelőhelye a **WWW.GEOCITIES.COM/SOUTHBEACH/4051/** hálószem. Akinek kedve van elmerülni finom, simogató, egyéni humorában, annak Beatles-fordításaitól kezdve a mostanság havi, kéthavi gyakorisággal megjelenő Woodhouse-könyvekig csak ajánlani tudom munkáit. Szerintem jobbak, mint az eredetiek.

– Bár tényleg nem szoktam kedvtelésből szörfözni, nemrég bolyongtam a **WWW.SKYEX.COM** honlapján, a „magyarok a világ körül" dzsungelében, ami fölöttébb izgalmas volt számomra. Érdekes szembesülni azzal, hogy a Föld minden pontján van olyan, aki beszéli a nyelvünket, és akár azonnal kapcsolatba is léphetek vele, s a megszerzendő információ lehetőségén túl még egy külhoni életébe is bepillanthatok. • **Csapó Ida**

Az új HP 2000 Series színes nyomtatói. Néhány sebességi rekord megint megdőlt...

Igaz, ezúttal nem a sivatagban, hanem az íróasztalon.

Percenként négy színes, teljesen telített oldal – ezzel a teljesítménnyel a HP 2000C és 2500C modelljei nagy valószínűséggel a világ leggyorsabb asztali nyomtatóinak számítanak. Hogy mi teszi őket azzá? A HP egyedülálló megoldása: a Modular Ink Delivery rendszer.

Először is a négy nyomtatófej mindegyikét közel 2 cm szélesre terveztük, azaz jóval szélesebbre, mint amekkora fejjel más tintasugaras nyomtatók rendelkeznek. Aztán minden egyes nyomtatófejet annyi fúvókával láttunk el, amennyi néhány más tintasugaras nyomtatóban összesen lenni szokott (egészen pontosan 304 darabbal, amelyeken keresztül egyetlen nyomtatófej másodpercenként 3 648 000 tintacseppet tud célba juttatni). Mindezek eredményeképpen született meg egy olyan nyomtató, amely impozáns, 2 cm-es sávban képes nyomtatni a nyomtatófej egyetlen mozdulatával – azaz ötször gyorsabban, mint az eladási listák korábbi csúcstartója*. Persze a sebességnek általában ára van, de a mi esetünkben a fenntartási költségek is alacsonyabbak.

A HP 2000 Series gépeiben mind a hosszabb életű tintapatronok, mind a nyomtatófejek külön-külön cserélhetőek. Vagyis ha egy tintapatron kifogyna, Önnek csak ezt az egy egységet kell kicserélnie, és nem a teljes színpalettát.

Ha ehhez hozzászámítja még az eddiginél jóval hosszabb élettartamú nyomtatófejeket is, akkor kiderül, hogy egy olyan nyomtatóval dolgozhat, amely hozzávetőlegesen 24 000 színes oldal kinyomtatására képes (ez körülbelül 5 évet jelent egy átlagos felhasználó esetében) – anélkül, hogy bármilyen egység cseréjére kellene gondolnia. Ám ha valamit mégis cserélni kell, a HP 2000 Series elég intelligens ahhoz, hogy erre fel is hívja az Ön figyelmét: a beépített Smart Printing Technology nyomtatófejekbe és tintapatronokba illesztett okos chipjei révén folyamatosan ellenőrzi a nyomtató teljesítményét.

Mindez együtt egy olyan nyomtatót nyújt Önnek, amely az egyik leggyorsabb a világon és amelynek a működtetése is gazdaságos. Amit más sebességi csúcstartókról ugye, nemigen mondhatunk el.

HEWLETT PACKARD
Expanding Possibilities

HP 2000C (5 felhasználóig javasolt). Kapható HP 2000CN változatban is, Jet Direct külső nyomtatószerverrel és plusz papírtálcával.
HP 2500C (12 felhasználóig javasolt), második papírtálcával és A3-as nyomtatási képességgel. Kapható HP 2500CM változatban is, Postscript és MIO hálózati kiegészítéssel (1999 márciusától).

*HP DeskJet 690C.

Ha több információt szeretne a HP termékeiről, kérjük, látogasson el web oldalunkra a http//www.hp.hu címen. HP Hot-Line: 343-0310

„A siker azt jelenti: valóra

Beszélgetés Dezső Andrea New Yorkban élő képzőművésszel

Dezső Andrea képzőművész jelenleg az Egyesült Államokban él, mégpedig New Yorkban. Harminc éves, s úgy érzi, mióta ennyi, azóta jobban összeállnak benne s körülötte a dolgok. Sikeres és boldog embernek tartja magát. Életfelfogása, hozzáállása a világhoz s úgymond „vállalkozó szelleme", üzleti érzéke példaértékű lehet bárki számára. De vajon mi jelenti számára a sikert és a boldogságot?

DEZSŐ ANDREA: – A siker azt jelenti, hogy valóra váltom álmaimat. A boldogság? Egy illat jutott eszembe, a kisfiam hajának illata. Ilyen apró „édességek". Meg az, hogy úgy érzed, jó helyen vagy, azonos vagy magaddal, élsz.

BUSINESS ONLINE: – A KÖRNYEZETED SIKERES EMBERNEK TART?

D. A.: – Szakmai szempontból, azt hiszem, nagyon sikeresnek tartanak. New Yorkban élek és dolgozom, a világ egyik legjobb kortárs művészeti galériája, a Jack Tilton Gallery reprezentál, ahol nemrég kiállításom volt. A munkáimat veszik, fontos gyűjteményekbe kerültek be... Aki kíváncsi néhányra közülük, az látogasson el a HTTP://MEMBERS.AOL.COM/BABATOLL/ címre. Amúgy a Parsons School of Design művészeti egyetemen dolgozom tervezőgrafikusként, és illusztrálok a New York Timesnak. Azelőtt Pesten saját, kísérleti könyvművészeti kurzust tartottam az Iparművészeti Főiskolán, ennek folytatására itt is felkértek, így a School of Visual Arts művészeti egyetemén is tanítok. Ezenkívül a Közép-Európai Egyetem design- és produkciós menedzsere voltam, mielőtt tavaly augusztusban kijöttem Amerikába.

B. O.: – MIT GONDOLSZ, MINEK KÖSZÖNHETED SIKEREIDET?

D. A.: – Azt hiszem, tehetséges vagyok. Ezzel születtem, nem az én érdemem. Viszont rengeteget dolgozom, hogy valamit úgy tudjak csinálni, ahogy senki más. Állhatatos vagyok, kitartó, rugalmas és képes az újrakezdésre. Ha valahol valamit elértem, tovább tudok lépni, ott tudom hagyni a sikeres szituációt – nem olyan fontos számomra, hogy ne tudnék valami másba fogni valahol máshol. Nem válok függővé a sikertől.

B. O.: – MILYEN TERVEID, ÁLMAID VANNAK?

D. A.: – Szeretnék olyan helyzetet kialakítani, amelyben csak olyan munkát végzek, amilyet én magam választok. Azután Budapesten egy lakás, Amerikában egy ház, valahol közel a természethez. Szeretnék minél többet a fiammal lenni, jó iskolába járatni, és minél több érdekes helyre eljutni vele és a párommal.

B. O.: – HOGYAN SZERVEZED EGY NAPODAT, MILYEN AZ IDŐGAZDÁLKODÁSOD?

D. A.: – Nem szervezem különösebben a napjaimat. Rosszul érzem magam, ha egy hétig nem rajzolok semmit. Már évek óta nincs televíziónk, így egy csomó idő marad másra. Azért a

váltom álmaimat”

„...ismerje meg, és fogadja el magát!”

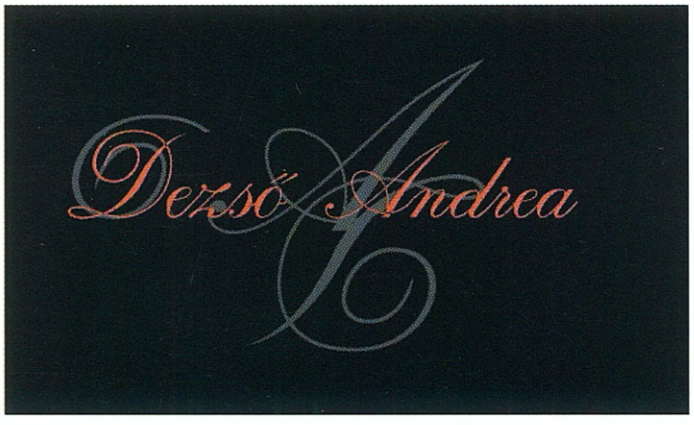
jónak ígérkező új filmeket mindig megnézzük a moziban, no meg a régi klasszikusokat is. Úgy érzem, jut idő mindenre.

B. O.: – Miként teremtesz egyensúlyt a munka és a család, a munka és a pihenés között?

D. A.: – Nem túlórázok a munkahelyemen, és ez Amerikában nagyon ritka, mert mindenki megszállottan dolgozik. Amúgy általában az érzéseimre hallgatok, próbálok egyensúlyban maradni. Tudom, hogy mennyit bírok, mikor kell leállni, lazítani egy kicsit. A párommal, a kisfiammal sokat beszélgetünk, figyelünk egymásra, segítünk egymásnak.

B. O.: – Mennyire függ össze szerinted a sikeresség és önmagunk ismerete?

D. A.: – Összefügg. Önismeret nélkül nem tudok elképzelni tartós sikert.



B. O.: – Milyen szerepe van döntéseidben a megérzéseknek?

D. A.: – Fontos kérdésekben mindig a megérzéseimre hallgatok. Még soha nem bántam meg.

B. O.: – Mondtál-e le valamiről a siker érdekében?

D. A.: – Sokszor és sok mindenről. De nem lemondásnak nevezném, inkább választásnak, fontossági sorrendnek. Mivel nem lehetett mindig minden az enyém, sorrendet kellett felállítanom, és a kevésbe fontos dolgok sokszor lemaradtak.

B. O.: – Milyen tanácsokat adnál annak, aki szeretne sikeresebb lenni?

D. A.: – Tudom, hogy ez már sokszor sokak szájából elhangzott, de tényleg így van: ismerje meg, és fogadja el magát!

B. O.: – Hogyan gondolkodsz az anyagi javakról, a vagyonról?

D. A.: – Fontosnak tartom, hogy jó anyagi körülmények között éljek, és azt is, hogy képes legyek magam megteremteni azokat a körülményeket, s ne függjek másoktól. Jó érzés, ha olyan életstílust élhetünk a családommal, amilyet szeretünk. Voltak időszakok az életemben, amikor nagyon szegény voltam, és voltak időszakok, amikor nagyon jómódú. Ezek a dolgok jönnek-mennek, változnak...

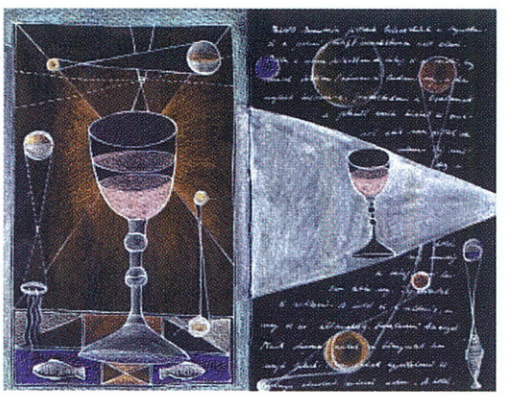
B. O.: – Hogyan reagálsz egy-egy kihívásra, nehéz helyzetre?

D. A.: – Valami nagyon nagy akarás, ambíció tölt el, és a bizonyosság, hogy ezt meg tudom oldani. Gondolkodni kezdek, aztán amikor értem a helyzetet, és tiszta a kép, hogy mi a legjobb út számomra, nekiesek, és keresztülesem magam a kásahegyen.

B. O.: – Voltak emlékezetes bukásaid, kudarcaid?

D. A.: – Hirtelenjében talán csak egy igazán nagy kudarc jut eszembe. Az első házasságom válással ért véget... Értékrendünk ellenkező irányba fejlődött, és egy idő után nem sok mondanivalónk akadt egymás számára. Nagyon ne-

héz volt ezeket a dolgokat elismerni, hiszen nagy szerelem volt a miénk... Akkor már közös gyermekünk is volt, és éppen felépült belvárosi tetőtérlakásunk. Emlékszem, mennyire megdöbbentett annak idején, hogy hirtelen ráébredtem, hány ismerős házaspár él ilyen kiüresedett kapcsolatokban körülöttünk, és hogy milyen nehéz is a megszokott rosszon változtatni – hinni abban, hogy ki lehet lépni, fel lehet építeni valami jobbat, boldogítóbbat, hogy nincs túl késő semmihez... Azt hiszem, otthon, Magyarországon a nők helyzete, megítélése még mindig sokakat elbátortalanít az újrakezdéstől. Nem könnyű hirtelen egyedül – esetleg gyerekkel – elindulni, ráadásul egy fizetésből... Most már nagyon örülök, hogy megtettem. Sokkal kisebb, de fontos kudarc volt, amikor egy tervezőgrafikai munkát rendesen elszúrtam, mivel nem tudtam a számítógépen QuarkXpress-szel dolgozni, és kézzel próbáltam megoldani azt, amit így képtelenség volt. Úgyhogy a béka lenyelése után fogtam magam, vettem egy könyvet a szoftverről, nekiültem, és két nap múlva tudtam használni a programot. Azóta is munkáim nagy többségéhez ezt használom. Gyakran van olyan, hogy valaki egy munka során megkérdezi, ismerem-e ezt vagy azt a programot, meg tudok-e tervezni ilyen vagy olyan vizuális hatást. Mindig igennel válaszolok. Legfeljebb hazafelé megveszem a megfelelő könyvet, és ha nem is alszom aznap éjjel, de megoldom a feladatot.



B. O.: – Hogyan dolgozod fel, ha kudarc ér?

D. A.: – Ha valami nem megy, vagy nem úgy megy, ahogy elképzeltem, ha valamire ráfizetek, akkor a szituációt olyan szempontból vizsgálom meg, hogy mit tanulhatok belőle: mi az, amit másként csinálhatnék a jövőben. És akkor már nem érzem annyira aggasztónak a helyzetet. Úgy érzem, ha a jövőben jobban fel leszek vértezve az esetleges nagyobb bukások ellen, akkor a megszerzett tanulsággal még jól is jártam. Így tanultam meg például kezdeti kisebb-nagyobb bukások árán üzleti tárgyalásokat folytatni, szerződést kötni munkák előtt, árajánlatokat és kikötéseket tenni, feltételeket szabni, ügyvédet fogadni, kiállni azért, amiben hiszek, egyáltalán a sarkamra állni... Azt hiszem, csak az az igazi kudarc, amiből nem tudunk továbblépni, amiből nem vagyunk képesek valamit is tanulni. Különben pedig egy jelenlegi kudarcot akár a jövőbeli sikerbe való befektetésként is felfoghat az ember. Tanulópénzként.

B. O.: – Beszéljünk a sikerekről is. Melyik volt a legörömtelibb, a legboldogítóbb?

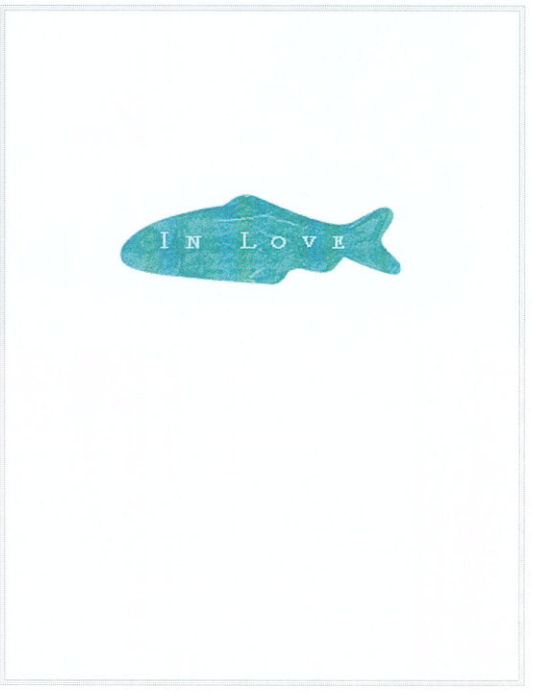
D. A.: – A legörömtelibb és legrepesőbb, a legteljesebb sikerélményem akkor volt, amikor Márk fiam megszületett Budapesten, a Péterffy utcai kórházban. Feküdtem a szülőszobában, és a csecsemőm frissen születetten, illatosan és csúszósan lapult a hasamra, és akkor ott úgy éreztem, hogy mindent tudok. Ehhez nem hasonlítható, de nagy és örömteli siker volt, amikor **Jack Tilton** meglátogatott Queensben, ahol lakom, és felajánlotta, hogy a galériája reprezentál majd. Eleinte el sem mertem hinni, aztán szépen lassan hozzászoktam...

B. O.: – Milyen érzés, ha sikert, eredményt érsz el valamiben?

D. A.: – Egy rövid ideig nagyon jó, aztán azt gondolom: „rendben, akkor lépjünk tovább!"

B. O.: – Mi jelent számodra igazán örömet?

D. A.: – Olyan sok minden! Ahogy most gondolkodom, minden helyzetben találok valamit, ami olyan, de olyan jó tud lenni! Talán leginkább maga az élet! **Csapó Ida**



A Domino a Lotus Development Corporation védjegye. Az IBM és a Nagy megoldások egy kis bolygónak az International Business Machines Corporation védjegyei © 1998 IBM Corp.

Fantasztikus csapatunk van. (Igaz, még soha nem találkoztunk.)

A világ egyik vezető autógyártója a Daimler-Benz, a formatervezésben dolgozó csoportok összekapcsolására bevezette a Lotus Notes/Domino alkalmazást, ezzel a döntéshozatal fázisában 60%-os időmegtakarítást ért el.

Az IBM Global Services 30 000 cég nemzetközi és hazai kommunikációs igényeit elégíti ki 100 ország 1500 csomópontján keresztül. Az Ön cégének is megtervezzük, kivitelezzük és felügyeljük azt a hálózatot, melyen keresztül szorosabbra fűzheti kapcsolatát partnereivel, beszállítóival.

Az amerikai Delta Airlines, utasaival és az utazási irodákkal való kapcsolatot az IBM Üzleti Integráció megoldásával tette gyorsabbá, hatékonyabbá és egyszerűbbé. A megoldás sikeresen integrálta a vállalat különféle informatikai alkalmazásait.

Mindegy, milyen tevékenységet folytat, a kommunikáció viszi előbbre a dolgokat.

Egy beruházót és egy építőmérnököt például sokszor kilométerek választanak el egymástól. Mégis elkerülhetetlen számukra a tervek egyeztetése, ami személyes találkozások esetén rengeteg időt venne igénybe.

Az IBM internet technológiát alkalmazó megoldásaival felépíthető az a virtuális környezet, amely összeköti a feladatok megoldásában résztvevő tervezőket, beszállítókat, jogi tanácsadókat, alkalmazottakat stb.

A Lotus Domino szoftvercsomagra alapozva megteremthető egy, csak az együttműködő csapat számára elérhető, biztonságos fórum. Itt az adott feladat szereplői úgy dolgozhatnak együtt, továbbíthatják a szükséges információkat, mintha egy irodában ülnének.

Mindenki akár egy időben hozzáférhet ugyanazokhoz a dokumentumokhoz, amelyekhez hozzáfűzheti a maga megjegyzéseit. Az állományok (file-ok) tartalmazhatnak képeket, hang- illetve videofelvételeket is.

A rendszer segítségével dinamikus csapatmunka, nagyobb hatékonyság és gyorsabb döntéshozatal érhető el. Ezt nyújtja az e-business, vagyis az elektronikus üzleti tevékenység.

Web oldalunkon **(www.ibm.com/ebusiness)** megtalálja azokat az angol nyelvű esettanulmányokat, üzleti sikertörténeteket, melyek cége számára esetleg érdekes megoldásokat kínálnak. Magyar nyelvű tájékoztatónkat keresse a **www.ibm.hu** címen, vagy várjuk hívását a 06-80-200-083-as zöldszámon.

e-business™

IBM

Nagy megoldások egy kis bolygónak

Integrált irodai rendszerek

Cikkünkben a szervezetek (vállalatok, intézmények, központi és helyi igazgatási egységek) életét, mindennapjait jellemző irodai feladatokat és az ezeket támogató informatikai funkciókat ismertetjük, folytatva ezzel a múlt hónapban megkezdett vállalatirányítási témakört, amelyben részben az Infopen szerzőinek munkáira támaszkodunk. A legfrissebb felmérések szerint ma egy átlagos alkalmazott munkaidejének 80%-át teszi ki a munkájához szükséges adatok keresése, a feladat dokumentálása és kommunikáció. Az integrált irodai rendszerek ennek a magas százalékos aránynak a csökkentését, a munka hatékonyságának és a szervezet eredményességének a növelését hivatottak elősegíteni.

A Gartner Group 1997 augusztusában publikált egy tanulmányt, amely felvázolta az irodai informatikai rendszerek stratégiai területeit, és öt évre előre jelezte az irodai alkalmazások fejlődési irányait. A tanulmány néhány fő megállapítása a következő:

- 1998-ra a nagyvállalatok több mint 75%-a használja az Internet-technológiát a vállalaton belül és kívül.
- A workflow interfész szabványosítása 1998-ra megfelelően éretté válik arra, hogy képessé tegye a felhasználókat egy széles körű vállalati munkafolyamat-irányítást segítő keretrendszer kifejlesztésére.
- 2000-re a desktop PC-s alkalmazások piacán az alkalmazások több mint 80%-a lesz elérhető böngészőből.
- Az elektronikus munkahelyek telepítésének széles skálája alapul majd az üzleti folyamatok újratervezésére (BPR).

Az irodai rendszerek felhasználóinak csoportosítása

„Termelő" felhasználó – végrehajtó alkalmazott

Munkaideje legnagyobb részében kevés számú, jól definiált folyamatban felhasználható dokumentumhoz, formhoz kell hozzáférnie. Kész dokumentumokkal dolgozik, amelyeket mások készítettek vagy szkenneltek. Az általa használt irodai rendszer jellemzője a gazdag funkcionalitású kliensszoftver; a folyamatos rendelkezésre állás; a gyors válaszidők; a szigorú hozzáférés-védelem.

Információs felhasználó

Munkakörnyezetének jellemzője a hatékony és intelligens keresési képességekkel rendelkező, egyszerű kliensszoftver; a képesség a több forrásból való keresésre; az intranet/Internet támogatása; desktop-alkalmazások a dokumentumok létrehozására.

Külső felhasználó

A vállalati információrendszer szempontjából fontos a külső felhasználók – vevők, utazó vagy otthon dolgozó alkalmazottak – kiszolgálása. Ez a felhasználói kör ellenőrzött módon, az Internettechnológia alkalmazásával érhet el belső dokumentum-adatbázisokat.

A megvalósítást segítő alkalmazások

Itt azokat az informatikai funkciókat mutatjuk be, amelyek eszközt jelentenek a felhasználók kezében irodai feladataik végrehajtásához. Az informatikai funkciók bemutatása konkrét alkalmazáscsomagok ismeretében, de általánosan történik. A kiválasztás szempontja volt, hogy az alkalmazások a felhasználói oldalon megjelenő irodai feladatokat minél teljesebb körűen fedjék le. Az irodai csomagok jellemzőit az 44-45. oldalon lévő táblázat ismerteti.

Dokumentummenedzsment

Dokumentummenedzsment a neve annak az informatikai funkciónak, amely a dokumentumokat teljes életciklusukon át kezeli, és kontrollálja a létrehozástól kezdve a tároláson, visszakeresésen át az archiválásig.

ÁNYÍTÁSI EREK

1998-ra a nagyvállalatok több mint 75%-a használja az Internettechnológiát a vállalaton belül és kívül.

Dokumentumkészítés

Az alap informatikai funkció az irodában a szövegszerkesztés, a táblázatkezelés, az ábraszerkesztés, a prezentációkészítés és a folyamatábrarajzolás. Ezekkel az alkalmazásokkal készíti el a felhasználó a feljegyzéseket, jelentéseket, kimutatásokat, táblázatokat. Ma már a legkifinomultabb szolgáltatásokat nyújtják ezek a rendszerek a felhasználók részére. Automatikusan lehetőséget adnak a helyesírás-ellenőrzésre, képek, grafikai objektumok, animációk beszúrására, az egyszerű levéltől a kiadvány minőségű dokumentumok elkészítéséig. A hatékonyabb munka érdekében interaktív segítség, javaslatok, varázslók segítik a felhasználót.

Dokumentum nyilvántartásba vétele – iktatás, visszakeresés

A dokumentum-nyilvántartás az iktatásnak mint irodai feladatnak feleltethető meg. Ez a funkció foglalja magában az elektronikus, már számítógépen lévő és a papíralapú dokumentumok visszakereshető módon történő tárolását.

Archiválás

A számítógépes funkció gondoskodik arról, hogy az elkészített vagy folyamatosan készülő dokumentumok (feljegyzés, jelentés, jegyzőkönyv, emlékeztető stb.) számítógépes adathordozón tárolódjanak, és visszakereshető módon megőrződjenek.

Terjesztés (belső tájékoztatás) – publikáció

Publikáción a dokumentum előállításának és közzétételének folyamatát értjük. Erre ma a legalkalmasabb technológia az intranet. Az intranetes filozófia szerint a dokumentumok aWWW-szerveren helyezkednek el, és böngészővel férhetők hozzá. A dokumentumok között hiperlinkek használhatók, így a dokumentumok könnyen hivatkozhatnak egymásra, más szervereken lévő anyagokra.

Elektronikus kommunikáció

Az irodai rendszereknek a felhasználók közös munkáját segítő első jelentős alkalmazásai a levelezőrendszerek voltak. Ez az informatikai funkció gyors és hatékony írásbeli kapcsolattartást eredményez, melyet minden irodai rendszert gyártó cég beépít alkalmazásába. Mára a levelezőrendszerek univerzálissá váltak – képesek dokumentumok, faxok, hangpostaüzenetek fogadására is. Mindegyik gyártóra jellemző, hogy megpróbálja alkalmazásai felkészíteni a mások által gyártott rendszerekkel való együttműködésre.

Munkafolyamatok irányítása és követése (workflow-menedzsment)

A munkafolyamatokat irányító és követő rendszer a munkafolyamatok megtervezésére és az elvégzett vagy éppen ügyintézés alatt álló folyamatok követésére, ellenőrzésére szolgáló alkalmazás.

A workflow-rendszerek általában három fő modulból állnak. Az első a „munkaasztal", ez kínálja a felhasználónak azokat az alkalmazásokat (email, keresés az akták és a dokumentumok között, szerepköri feladatok), amelyekkel a munkafolyamatban dolgozik. Itt teszik számára elérhetővé az adott folyamatlépések végrehajtásához szükséges dokumentumokat. Önálló felhasználói modulban lehet menedzselni a workflow-rendszerrel dolgozó szervezeteket, személyeket és a részükre adható jogokat, valamint elvégezni a folyamat végrehajtásától függő beállításokat, a felhasználásra kerülő dokumentumok, adatok szerkesztéséhez szükséges alkalmazások beállítását (pl. IBM FlowMark – Buildtime). A harmadik alkalmazás a folyamattervező modul (pl. CSE/WorkFlow – Process Designer).

Naptár – feladat-nyilvántartás, erőforrás-kezelés

Az irodai rendszerek naptárfunkciója lehetővé teszi a személyes naptárak megosztását, így mindenki tájékoztathatja munkatársát a programjairól, ami megkönnyíti a közös találkozók megszervezését.

Csoportmunka

Szervezetileg vagy egy konkrét feladat végrehajtása ügyében egymáshoz rendelt munkatársak számára nyújtott szolgáltatások összessége. Alapja a már említett levelezés. Ezenkívül magában foglalja a tagok számára szükséges dokumentumok megosztásának, közös szerkeszthetőségének lehetőségét is.

Biztonság

Az irodai alkalmazások különböző erősségű biztonságot kínálnak. A Lotus Notes kétkulcsos RSA titkosítása gondoskodik az elektronikus aláírás és hitelesítés megoldásáról. Hét szinten állíthatjuk be a felhasználó jogait az adatbázisok elérésére és a dokumentumok csoportjainak használatára.

A Novell Groupwise kliens-szerver kommunikációja, az adatbázisok, a csatolt állományok, a dokumentumok és az indexek mind egy 64 bájtos DES alapú algoritmussal vannak titkosítva. A Netscape Communicatorban a digitális aláírás és a hitelesítés szintén kétkulcsos megoldással történik, és a felhasználó hitelesítésére hitelesítő hatóságok (pl. VeriSign – USA, Netlock – Magyarország) szolgáltatásai vehetők igénybe. A Netscape Certificate Server segítségével létrehozható egy „vállalati közjegyző", amelyik a vállalat dolgozóinak, partnereinek vagy egy bank ügyfeleinek stb. hitelesíthet.

Integrációs megoldások

Az irodai rendszerek integrációs szintjei:

- több informatikai funkciót valósít meg;
- a megvalósított informatikai funkciók

	MS Office, Exchange, Outlook	Lotus Notes	ORACLE InterOffice	EDM Suite
Dokumentum-készítés	Word, Excel, Power Point	WordPro, 1-2-3, Freelance Graphics		
Dokumentum-nyilvántartás, -iktatás, -visszakeresés	Dokumentumok visszakeresését biztosító űrlapok	Külön kifejleszthető	Teljes szöveges keresés	**ContentConnect** integrált keresőrendszer az EDMSuite-on belül és azon kívül
Dokumentum-archiválás		Külön kifejleszthető		**ImagePlus** többféle fájltípus, tárolóeszközök online kezelése **OnDemand** számítógépes report-állományok, nyomtató spoolok tömörített archiválása
Kommunikáció-levelezés	Igen, de külső is integrálható	Igen, de külső is integrálható	Igen	
Kommunikáció-fax kezelés	Igen	Domino faxszerver		
Terjesztés		Igen	Automatikus publikálás	**Domino.Doc** verziókövetés, check-in, check-out, replikáció, dokumentumkészítés, keresés, tartalomfüggő elosztás
Munkafolyamat-irányítás, -követés	Exchange	Külön kifejleszthető vagy integrálható, pl. az IBM FlowMarkkal	Igen	**FlowMark** grafikus tervezés, figyelés, BPR-képességek
Határidőnapló	Igen	Külön kifejleszthető	Igen	
Egyéb irodai munkák támogatása – csoportmunka	Exchange, Outlook	Igen		**Domino.Doc**
Adatbázis-kapcsolat	ORACLE, DB2, Sybase, Informix, MS-SQL szerver	ORACLE, DB2, Sybase, MS-SQL szerver	ORACLE	
Biztonság	SSL, E/SMTP, SASL	RSA 128 bites titkosítás, ID fájl, felhasználói hozzáférési szintek, SSL, X.509		
Magyar nyelvi támogatás	Igen	Igen		
Elérés web-böngészőből	Igen	Igen	Igen	Igen
Támogatott levelezési protokollok	SMTP, POP3, IMAP4, LDAP v3, NNTP, X.400	SMTP, POP3, IMAP4, LDAP v3, NNTP, cc:Mail, X-400	SMTP, POP3, IMAP4, LDAP v3	
Támogatott Internet-protokollok		HTTP, HTML	HTTP, HTML, MAPI1, CMC1.0, XAPIA-CSA	
Támogatott fejlesztő-eszközök	ActiveX, Visual Basic		ODMA, OLE, OCX és C/C++	
Támogatott operációs rendszerek	*Kliens:* Windows 3.x, Windows 95, Windows NT, Macintosh, OS/2 *Szerver:* Windows 95, Windows NT, OS/2, NetWare4	*Kliens:* Windows 3.x, Windows 95, Windows NT, Macintosh *Szerver:* IBM AS/400, IBM S/390, IBM AIX, HP-UX, Sun Solaris, Windows 95, Windows NT, OS/2, NetWare4	*Kliens:* Windows 3.x, Windows 95, Windows NT, Macintosh *Szerver:* IBM AIX, HP-UX, Sun Solaris, Windows NT, OS/2	*Kliens:* Windows 3.x, Windows 95, Windows NT, OS/2 *Szerver:* IBM AIX, IBM AS/400, IBM S/390, Windows NT, OS/2
Egyéb	Kiegészítő szoftverrel a dokumentumok indexelhetők, teljes szöveges visszakeresés	Adatbeviteli felületek tervezési lehetősége, Lotus script – Basic-kompatibilis programnyelv, SAP-kapcsolat, valós idejű replikáció, minden informatikai funkciót az elektronikus levelezésre épít fel	100%-os web-architektúra	Integráció Lotus Notesszal és SAP-vel

ÁNYÍTÁSI EREK

tulajdonságait egymásba integrálja.

Illeszkedés az új technológiákhoz

A Strategic Focus 1997-ben közzétett felmérése szerint a következő két évben:

- kb. 370%-kal nő a vállalati intranetek száma;
- a web alapú alkalmazások piaca több mint 200%-kal bővül;
- a hagyományos alkalmazások aránya 17% alá csökken.

Ennek megfelelően az irodai alkalmazások szállítói a piac kiszolgálására folyamatosan Internet/intranet-késszé teszik termékeit. Az alkalmazások funkcionalitását szerveroldalon biztosítják, és a klienssel szemben támasztott egyedüli követelmény, hogy azok egy web-böngészőből legyenek futtathatók. • Breczku János

< Az irodai < csomagok < jellemzői

Netscape	CSE/Systems és EASY Archive	DOCS Open	Novell Groupwise
	Külső szövegszerkesztő integrálható	Verziókövetés	
Catalog különböző szervereken tárolt anyagok indexelése, kereshetővé tétele, téma szerinti csoportosítása, „robotok" konfigurálása után automatikus működés, belső anyagok mellett az Interneten is kereshet	Igen, testre szabható	Teljes szöveges visszakeresés, gyakori lekérdezési feltételek tárolása, keresés LAN-on vagy WAN-on	
	Online, workflow irattartó a folyamat végén archívumba tehető, nyomtató spool fileok, beépített OCR (Recognita)	Fax, szkennelt dokumentum, importált bitmap, beépített OCR	
Messenger web-lapokra mutató linkek, csoportüzenetek, e-mail, hangposta, news és csoportmunka	Igen, de külső is integrálható		Igen, pluszszolgáltatás a felhasználói levélfelügyelet, postaláda-dossziék megosztása felhasználók között Fax gateway segítségével küldés, fogadás
	Külső integrálható		
Composer vizuális HTML-szerkesztő, publikálás hiperlinkek szerkesztésével **Collabra** HTML-hírek szerkesztése, küldése és olvasása, bárki létrehozhat új csoportot	A terjesztési folyamat irányítása	**DOCS Interchange** DOCS dokumentumok publikálása MS Exchange folderekben	
	Igen	Dokumentum-útvonalak kialakítása és figyelése	Igen
Calendar személyes és csoportos, az erőforrások allokálási lehetőségével	Az irattartókat a megfelelő időben a megfelelő alkalmazotthoz juttatja el		Személyes- és csoportnaptár, erőforrás-kezelés
	Párhuzamos folyamatlépésben több felhasználónak továbbítja az irattartót	Dokumentum-megosztás sorosan vagy párhuzamosan	Dokumentumok csoportos szerkesztése, verziókontroll
ORACLE, Informix, MS SQL Server	ORACLE, Informix, MS SQL Server	MS SQL szerver, ORACLE, Sybase	
Certificate Server, SSL, X.509, digitális aláírás, hitelesítés	Rendszerben mozgó dokumentumok védelme, külső eszköz integrálható	Felhasználók és felhasználói csoportok szerinti jogosultságkiosztás	Hálózati hozzáférés, adatok titkosítása jelszavak szintjén
Navigator magyarul	Igen	Igen	Magyar nyelvű kliens
Igen	Igen		Igen
SMTP, POP3, IMAP4, LDAP v3, NNTP			X.400, SMTP/MIME, SNMP, POP3
HTTP, HTML			
Java, Pearl, C++	Visual Basic		
Kliens: Windows 3.x, Windows 95, Windows NT, Macintosh *Szerver:* UNIX (HP-UX, IBM AIX, DEC OSF1, SCO), Sun Solaris, Windows NT, OS/2	*Kliens:* Windows 3.x, Windows 95, Windows NT *Szerver:* UNIX (HP-UX, IBM AIX, DEC OSF1, SCO), Windows NT, OS/2, EASY szerver, Windows 95, Windows NT	*Kliens:* Windows 3.x, Windows 95, Windows NT, Macintosh *Szerver:* Netware3, 4, UNIX, Windows NT, Banyan VINES	*Kliens:* Windows 3.x, Windows 95, Windows NT, Macintosh *Szerver:* Netware3, 4, UNIX, Windows NT, OS/2
Conference valós idejű információátvitel **Mission Control** Communicator hálózatról telepíthető	Grafikus folyamattervező eszköz, teljes szöveges visszakeresés, SAP-kapcsolat		Szövegindexelés

Lotus Notes: robbanásszerű növekedés

A Lotus integrált irodai programcsomagja, a Notes már eddig is számottevő sikereket ért el Magyarországon, ahol leginkább a közepes és nagy cégek beruházásainak fontos eleme. Az előrejelzések szerint rövidesen várható, hogy a hazai nagyvállalatoknál robbanásszerűen fognak növekedni a Notes-alkalmazások. Ugyanakkor már eddig is nem egy esetben a multinacionális cégek magyarországi leányvállalatai előbb döntöttek a Notes használatáról, mint maguk az anyacégek. Egyre gyakrabban előfordul az is, hogy 10–20 fős cégeknél olyan kommunikációs probléma merül fel, amelyet a Notes segítségével orvosolnak. Idén több tucat olyan Notes-vevő ismeretes, ahol az ügyvezető saját pénzét fektette be a cég komplex kommunikációs és ügykezelési problémáinak megoldásába.

Magyarországon 1997-ben nyolcezer Notes-licencet adtak el. Ez azt jelenti, hogy hazánkban összesen már 20 ezer Notes van alkalmazásban. Szintén vonzóak az oktatással, tanfolyamokkal kapcsolatos hazai adatok: a múlt évben a Lotus különböző rendezvényein összesen körülbelül háromezren ismerkedtek meg a programcsomaggal. 1998 első félévében ez a szám 1500 volt, a partnerek sűrűn tartott rendezvényei ezt a legszerényebb várakozások alapján is minimum megduplázzák. Az igényt és az elterjedtséget mutatja a prosperáló Notes Felhasználói Klub is, amely havonta egyszer nyújt lehetőséget a klubéletre. Egyre többen keresik fel a Lotus.com/support web-helyet, hogy a leggyakrabban felmerülő problémákról és azok megoldásairól tájékozódjanak. A kikötő magyar változatát jelenleg készítik a cég amerikai web-szerverein. Hamarosan tehát újabb információforrással bővül a Notes-világ, hiszen a Magyarország-specifikus, magyar nyelvű információk is elérhetők lesznek az Interneten, valószínűleg ez év őszétől.

A a funkciókat tekintjük, leginkább az integráltság az, ami megkülönbözteti a Notest a vele versenyző programtermékektől. A Notes ugyanis az adatbázis jellegű és a levelezési kommunikációt egyszerre képes kínálni. Bár a világ jelenlegi 26 millió felhasználójának többsége elektronikus levelezésre vásárolta a programcsomagot, nagy részük azért is döntött mellette, mert meglátta benne azt a lehetőséget, hogy a későbbiekben felmerülő komplexebb kommunikációs igényei ugyanabban az infrastruktúrában kielégíthetők. A Notes bonyolultabb felhasználási módja, amikor szűkebb vagy tágabb csoportok együtt dolgoznak valamiféle információállományon. A felhasználó részéről az ilyen közös munka a levelezésnél fejlettebb általános kultúrát feltételez. Lehetőség van a levelezésről túllépni a dokumentumkezelő adatbázisokra, ezáltal megoldható a dokumentációk egyszerű terjesztése. Megint más természetű alkalmazás a koordinációs feladatok ellátása, például egy projekt elektronikus vezérlése. Végül a legösszetettebb feladat is remekül automatizálható: a Notes révén a komplett üzleti folyamatok teljesen elektronizálhatók, a folyamatokba és a rendszerbe bevonva a cég külső kapcsolatait is. Nagyon fontos további lépés, hogy a Domino verzió megjelenésével elterjedt az az alkalmazásmód, hogy a cég magas szinten megvalósított automatizált üzleti folyamataiba meghatározott pontokon a weben keresztül külső érdekeltek is bekapcsolódhatnak.

A Domino szerver kibocsátásával az NT- és a vezető Unix-platformok mellett a Notes elérhető az IBM S/390 mainframe-jén és az AS/400-on is. Ily módon jelenleg az IBM öt különböző gépkategóriáján használható. Továbbá az IBM nemrég bejelentette, hogy az IBM Suites for Windows NT programcsomagjának két fontos alapköve a DB2 és a Domino lesz.

A sajtóban rendkívüli érdeklődést kiváltott új Java alapú Lotus-termék, az e-Suite és két verziója, a Developer Pack és a Workplace azt a célt szolgálja, hogy a hétköznapi irodai feladatokat web-böngészőn, Javát futtató platformon tudjuk megoldani. A Lotus globális stratégiájába jól illeszkedő e-Suite a web-technológiák teljesítőképességét igyekszik kiterjeszteni, és a böngészőkkel való munkavégzést új funkciókkal, új le-

ÁNYÍTÁSI
EREK

hetőségekkel gazdagítani (például szöveg formázása, táblázatok létrehozása stb.). Mivel a webböngészők és a web-helyek elsődleges alkalmazási technológiája a Java, értelemszerűen a Lotus Javában fejlesztette ki az e-Suite csomagot, amely a Dominón kívül nagyon jó integrálást nyújt más web-szervereknek is. Mind a Notes, mind a Domino jelentősen erősödött az e-Suitetal. Ha például a Dominóban létrehozunk egy web alapú alkalmazást, akkor ezt az e-Suite révén olyan képességekkel ruházhatjuk fel, amelyek korábban web-böngészőben nem voltak elérhetők, mindemellett teljessé teszik az irodai munka funkcionalitását. Az e-Suite az NC-n is sikerre van Ítélve, hiszen jelenleg ezen a platformon az egyetlen használható irodai csomag. Ebbe az irányba mutat az a nemzetközi megállapodás, amely vezető gyártók és a Lotus között jött létre, és arra irányul, hogy az IT-világ multijai termékeikhez OEM-ben az e-Suite-ot adják.

Magyarországon a várhatóan átütő sikerű Notes-alkalmazásokat a nagyszámú partnercégből álló Lotus Business Partner hálózat is segíti. A vizsgázott szakemberekkel, jó minőségi referenciákkal és a Notes-rendszerek építésében a felhasználók magas szintű támogatásával rendelkező cégek közül az első magyarországi Notes VAR a UniOffice Rendszerház volt, amely e téren hosszú idő óta folyamatosan a legerősebb szakembergárdával és a legtöbb referenciával rendelkezik. Az UniOffice tapasztalata szerint egyrészt a Notes-közegben nagyságrendileg hatékonyabban lehet alkalmazásokat fejleszteni, mint más hasonló szoftvert használva, másrészt mindenféle probléma megoldására jól használható a Notes, hiszen mindig kéznél van a megfelelő szerszám, amellyel a feladat elvégezhető.

Egyre többen keresik fel a Lotus.com/support web-helyet, hogy a leggyakrabban felmerülő problémákról és azok megoldásairól tájékozódjanak.

Az Office rendszer építőkövei

A UniOffice Rendszerház szakmai tevékenységének középpontjában az informatikai csoportmunkarendszerek állnak. Az informatikai csoportmunka, ez a meglehetősen új, sokak által kevéssé ismert, netán félreértett fogalom egyszerre jelent számítástechnikai és cégvezetési szemléletmódot.

A UniOffice Rendszerház csoportmunka-megoldásainak a Lotus Notes keretszoftver, illetve a saját fejlesztésű Lotus Notes-alkalmazások nyújtanak stabil technikai hátteret, de a választott eszközök minősége és a hozzájuk kapcsolódó szolgáltatások színvonala elválaszthatatlan egymástól – e két tényező kizárólag közösen képes garantálni az informatikai beruházás sikerét, megtérülését. A cég szakemberei ennek szellemében alakították ki szolgáltatásaik és termékeik palettáját.

A csoportmunka-rendszer létrehozásának első lépéseként konzultációkat szerveznek, rendszerterveket készítenek ügyfeleik részére. A célok és módszerek tisztázása után, alapvető szolgáltatásként, számítógépes csoportmunka-alkalmazásokat terveznek, fejlesztenek és vezetnek be a megrendelőnél. A kialakított rendszer működtetéséhez szükséges végfelhasználói és professzionális ismeretek átadására pedig oktatást szerveznek. Tanfolyamaikat egyrészt saját tematika, másrészt a Hivatalos Lotus Oktatóközpont (Lotus Authorized Education Centre) tematikája szerint tartják oktatótermükben, és a közeljövőben megnyitják hivatalos Lotus-vizsgaközpontjukat is. A szükséges képzésre alapozva biztosítják a számítógépes rendszer beindítását, valamint a működő rendszer folyamatos támogatását mind végfelhasználók, mind informatikai szakemberek számára. A Lotus Support Központ (Lotus Support Centre) szolgáltatás, illetve a saját elképzeléseik alapján kidolgozott, hazai viszonyokra tervezett támogatási szolgáltatásuk garantálja a rendszer zökkenőmentes üzemeltetését. Amennyiben ügyfeleik igényt tartanak rá, magát az üzemeltetés feladatát is ellátják, vagyis outsourcing szolgáltatást nyújtanak.

Termékeik közül két jellegzetes szoftvercsaládot mutatunk be: az általános irodaautomatizálási feladatokat ellátó Office rendszer és a minőségügyi folyamatok támogatását nyújtó ISOffice rendszer képességeit és hatékonyságát tekintve egyaránt kiemelkedik a piacon lévő hasonló megoldások közül.

A UniOffice Rendszerház Office rendszere a tipikusnak tekinthető irodaautomatizálási folyamatok hathatós támogatására szolgál. A modulokból létrejövő rendszer a megrendelő igényeinek megfelelően igen rugalmasan alakítható, így az alkalmazó cég vagy szervezet testre szabott ügyviteli megoldáscsomagot kap kézhez.

A felhasználók közti levelezésről maga a Lotus Notes gondoskodik. A levelezés természetesen átjárható más rendszerek, például az Internet felé, de teljes az integráció az Office rendszerben működő célalkalmazások és a Notes levelezési rendszere között is.

Az Ügykövetés adatbázis és a köré szerveződő alkalmazás lehetőséget kínál mindennemű ügymeneti és dokumentumkezelési folyamat automatizálására. Az adminisztratív munkatársak leveleket, faxokat, elektronikus leveleket küldhetnek és fogadhatnak, belső feljegyzéseket és dokumentumokat készíthetnek, iratokat iktathatnak, gyűjthetnek, rendszerezhetnek. Az ügyintézéssel foglalkozó kollégák feladatokat adhatnak és kaphatnak, dokumentálhatják ügyeik előrehaladását – mindezt természetesen egymással együttműködve. A céghierarchia középső vagy felső szintjein elhelyezkedő vezetők munkafolyamatokat, ügyeket indíthatnak és zárhatnak le, s naprakész áttekintést nyerhetnek a beosztottak által kezelt tevékenységekről.

A rendszerhez több kiegészítő adatbázis tartozik. Ezek közül kiemelésre méltó a partnernyilvántartás. A Partner adatbázisban cég- és személyadatok tárolhatók, melyeket a legkülönbözőbb munkakörökben dolgozó munkatársak hívhatnak le, és hasznosíthatnak napi munkájuk során. A Beérkezett Faxok adatbázis a céghez érkező faxok gyűjtésére és egyszerű, bizalmas szétosztására szolgál. A Dokumentumtár és Sablontár adatbázis pedig elektronikus irat-, illetve formanyomtatvány-tárként működik.

A Naptár szintén hathatós támogatója a csoportmunkának. Minden felhasználó személyes határidőnaplót vezethet, amelyben pontosan dokumentálhatja elfoglaltságait és egy-egy munkafolyamat előrehaladását. Az egyéni határidőnaplók összességéből létrejövő közös csoportnaptár ideális eszköz találkozók és rendezvények megszervezésére, a szervezeten belüli személyi és tárgyi erőforrásokkal való gazdálkodás áttekintésére vagy akár költségelszámolási rendszer üzemeltetésére.

Az ISO 9000/9001-es minőségügyi előírásoknak való megfelelés támogatására fejlesztette ki a rendszerház az ISOffice programcsomagot. Az ISOffice kifejezetten a szabvány előírásainak lefedésére szolgál, vagyis a minőségbiztosítási tanúsítvány megszerzéséig vezető, majd az onnan folytatódó folyamatokat támogatja. A Lotus Notesra épülő ISOffice jellemzői közül talán a legfontosabb a dokumentum- és feljegyzés-kezelési képesség, amely megszabadít a végeláthatatlan papírözöntől, és könnyen kezelhetővé, áttekinthetővé teszi a minőségügyi folyamatokhoz kapcsolódó írásos anyagokat. A minőségügyi rendszerek másik lényeges jellemzőjét, vagyis a különböző helyen, különböző felelősök irányítása alatt zajló folyamatok egymáshoz kapcsolódását szintén biztonságosan és hatékonyan támogatja.

Az ISOffice egyfajta „minőségbiztosítási keret". A rendelkezésre álló rendszermodulok általánosak, tetszőleges felhasználó cég rendszeréhez illeszthetők, és a konkrét igények szerint könnyen adaptálhatók. A minőségügyi helyzetfelmérés, egyeztetés és tervezés után az adaptációt a UniOffice Rendszerház, illetve a rendszerházzal minőségbiztosítási szakterületen együttműködő ConsAct Minőségfejlesztési és Vezetési Tanácsadó Iroda végzi el.

Az ISOffice rendszerbe tartozó modulok pontról pontra lefedik a szabványban rögzített előírásokat. Az ISOffice nyílt rendszer, vagyis adott számítógépes környezetben képes más szoftverrel együttműködni, adatot cserélni. Különösen kedvező a helyzet egyéb Lotus Notes-alkalmazások, azon belül a rendszerház által kifejlesztett irodaautomatizálási alkalmazások tekintetében, de megoldott például az ISOffice–Microsoft Office programcsomagok integrációja is. • POROSZ PÉTER

Iroda papír nélkül

A számítástechnika üzleti alkalmazásainak területén az utóbbi években egyre nagyobb teret nyer az úgynevezett imaging, vagyis az olyan rendszerek, amelyek képesek digitalizálni a papír alapú iratokat, és az így előálló – immár elektronikus – adatokat a szervezet igényeinek megfelelően tárolni, s a hagyományos irattárak keresési idejénél nagyságrendekkel rövidebb idő alatt elővenni, illetve megjeleníteni.

A technológia előnyeinek köszönhetően egymás után születtek az olyan imaging-rendszerek, amelyek több irányban is megpróbáltak beépített képességeikkel olyannyira elébe menni a várható felhasználói igényeknek (ügymenetkezelés, CAD-támogatás, OCR stb.), hogy a kész rendszer üzembe helyezése a szó szoros értelmében „nem kívánt – törlendő" alapon történt, de ez gyakorlatilag sohasem tette fölöslegessé az utólagos programozási munkát. Ezért a más rendszerekkel történő integráció elősegítése céljából rendelkeztek valamilyen (OLE, DDE, API, APO vagy egyéb) programozói felülettel. Egyre nagyobb tudású, de cserébe egyre bonyolultabb rendszerek láttak napvilágot.

A FreeSoft Kft. többéves tapasztalattal rendelkezik alkalmazói rendszerek fejlesztése és integrációja terén. Több olyan projektben is felhasználták modulként az imaging-alrendszereket, amelyekben úgy kellett irodaautomatizálási keretrendszerbe integrálni a dokumentumkezelő funkcionalitást, hogy az illeszkedjék a régi ügyviteli szabályokhoz és szokásokhoz, s együtt tudjon működni az ügyfélszervezetnél már bevezetett – legtöbbször heterogén – informatikai környezettel is.

Ez a megfontolás vált az egyik forrásává annak a gondolatnak, hogy ne egy programozható felülettel rendelkező, bőséges funkcionalitású rendszert, hanem rendszerré alakítható és rendszerbe illeszthető programozási felületet állítsanak elő. A korszerű objektumorientált programozási logika ma már lehetővé teszi, hogy a legkorszerűbb fejlesztőeszközökkel olyan, szabványos bináris csatlakozási felülettel rendelkező objektumokat (DCOM, ActiveX, CORBA) lehessen építeni, amelyek akár egy komplett alkalmazás teljes tudását is mindenestül magukban hordozzák.

Az FS_Image rendszer olyan futtatható objektumok együttese, amelyek:

– modulként egy keretbe összeépítve lefedik az imaging-funkcionalitás teljes vertikumát a szkenneléstől az OCR-támogatáson át az archiválásig;

– objektumokként könnyűszerrel beépíthetők külső alkalmazásokba.

Azok a funkciók, amelyek az adott ügyfél egyedi igényeitől függenek (például a jogosultság-ellenőrzés), mintegy „ki vannak vezetve", csak a csatlakozójukat készítik el, és definiálják.

A FreeSoft Kft. által fejlesztett FS_Image rendszer jellemzői:

- Unix-, NT-, Rdbms-környezet (Oracle, SQL szerver, Ingres, Rdb)
- Kliens-szerver architektúra
- ActiveX-technológia, imaging-funkcionalitás teljes vertikumát lefedő objektumkészlet
- Fejlesztés C++, MFC, Kofax alapon, DDE szerverszolgáltatás

FS_Image v 1.4-komponensek:

- FS_Frame – keretrendszer
- FS_View – betekintő alkalmazás (többszintű annotációs lehetőség)
- FS_Scan – szkennelő alkalmazás (kötegelt vagy laponkénti vonalkód-felismerés)
- FS_Form – űrlaptervező és -futtató alkalmazás adatbázis-kapcsolat megteremtésével
- FS_Rec – karakterfelismerő szoftverintegrálás
- FS_Data – adatbáziskapcsolat-vezérlő („adatbázis-függetlenség")
- FS_Store – tárolásvezérlő alkalmazás (Jukebox-vezérlés)

A keretrendszer a szállított imaging-komponenseknek biztosít működési teret, de a komponensek nagy része önállóan is képes működni.

FS_Image-kulcspontok:

- nagy támogatottságú integrációs lehetőség
- erős dokumentumkezelési képesség (archívum, irattartó, irat, képfájl stb. kezelése)
- adatbázis-függetlenség
- teljes körű imaging-funkcionalitás

További információk: FreeSoft Kft.
1011 Budapest, Gyorskocsi utca 5-7.
Tel.: 06-1-214-6212, fax: 06-1-214-6219,
e-mail: info@freesoft.hu, http:www.freesoft.hu

Az FS_Image rendszert a FreeSoft Kft. úgy szállítja, hogy – ha úgy tetszik, a rendszer objektumainak tudását demonstrálandó – elkészít egy olyan keretet, amely alkalmazásként futtatva összefogja a rendszer moduljait, és minden programozás nélkül egyszerű imaging-megoldást nyújt.

ERP-alternatíva:

Egy OECD-felmérés szerint az 1980-as években az ipari termékek előállításának termelékenysége 75%-kal emelkedett, míg ugyanebben az időszakban az irodai munkáé csak 3%-kal! És ne feledjük, hogy ez az évtized a személyi számítógépek rohamos térhódításának az időszaka. Az ok nyilvánvaló. Az iparban szinte mindenütt dominanciát szerzett a folyamatszervezés, az irodákban, az adminisztrációban viszont nem, sőt elvált egymástól a tulajdonképpeni munkafolyamat és az azt kísérő adminisztráció. Ennek következtében az évtized fantasztikus méretű informatikai beruházásai többségükben megmaradtak a technológiai lehetőségek megteremtésének szintjén, de valódi megoldásokat nem adtak.

A vizsgált időszak durván az informatikai fejlődés ötödik évtizede. Az úgynevezett zöldmezős beruházásokon kívül relatíve ritkák azok az esetek, amikor természetesnek lenne tekinthető egy vállalkozás életében egy ERP (Enterprise Resource Planning), vagy ahogy nálunk inkább mondják, IIR (Integrált Informatikai Rendszer) bevezetése, illetve az ezzel járó megrázkódtatás. Sokkal kívánatosabb az informatika fejlődésével való fokozatos lépéstartás, egyes funkcionális komponensek időnkénti lecserélése vagy bővítésként való felvétele egy egységes kezelői felületet mutató és konzisztens adatkezelést megvalósító keretrendszerbe. Másképpen megfogalmazva: a folyamatos fejlődés kívánatosabb a forradalmi ugrásoknál.

Tudomásul kell venni, hogy a működési körülmények folytonos változása örökös, és normális velejárója az üzleti-hivatali életnek. Ennek természetes folyománya, hogy egy 3-4 év alatt bevezetendő IIR esetében a projekt indulásakor meg sem lehet jósolni a beüzemelés idején várható körülményeket. Dinamikusan kell tehát kezelni az intézményi szintű informatikai projekteket, és tudatában kell lennünk annak, hogy ezen rendszerek teljes életciklusában szignifikánsan átfedik egymást a fejlesztés-tesztelés-beüzemelés-üzemben tartás szakaszai.

A folyamatos fejlődéssel természetes módon együtt jár az egyes részterületek specializálódása, így van ez az informatikában is. A ma már hagyományosnak mondható adatbázis-kezelők, irodai programok, rendszerek vagy szakterületi alkalmazások mellett megjelentek az iratképkezelési, dokumentummenedzselési, hálózatkezelési, telefonintegrációs technológiák, és a sort még hosszan folytathatnánk.

Szempontunkból ez kettős problémához vezet. Egyfelől nyilvánvaló: a világ egyetlen szoftverháza sem állíthatja magáról, hogy mindezeken a területeken világelső, márpedig a vevő mindig a legjobbat akarja. Másfelől pedig ez a technológiai szigetképződés nem illeszkedik jól az üzleti-hivatali folyamatok folytonosságához. Azt az alternatívát, amely a fentebb jelzett problémákra korszerű megoldást adhat, a munkafolyam-menedzselés (workflow automation) és a komponens alapú technológia kínálja.

A workflow a világpiacon már beérett technológiának számít. E technológia az adott intézmény napi tevékenységét munkafolyamatokból álló munkafolyamnak tekinti, melyet a mindenkori környezet motivál.

Egységes keretet adó felügyeleti-irányító rendszer, amit külső programok, komponensek látnak el testre szabott végfelhasználói funkcionalitással. A ma még a kezdeti fejlődés szakaszában tartó komponens alapú technológia jövőbeli eredményeit pedig sikeresen helyettesíthetik a meglévő hagyományos programok, alkalmazások. Jelen cikkben csak a legfontosabb három jellemző bemutatására van mód, remélhetőleg ez elegendőnek bizonyul az érdeklődés felkeltéséhez.

A workflow-rendszer a vezérlete alatt elvégzett munkákról egyedi igények szerinti jelentéseket készít, melyek kiértékelése alapján a rendszer időről időre módosítható (Business Process Reenginering). A rendszer a munkafolyamatokra – és nem azok központosított adminisztrálására – fokuszál, így építőkövei célhoz és tevékenység-

ÁNYÍTÁSI
EREK

hez kötöttek, azaz ilyen egységenként módosítható, bővíthető. A környezeti változások folyamatos követhetősége kiterjed az integrálandó külső programokra és a globális rendszer mindenkori felhasználóinak körére is. A folytonos változás a workflow-technológia természetes közege.

A centralizáció és a hierarchikus építkezés jegyeit magukon viselő IIR-ekkel szemben elosztott hálózati rendszerek alakíthatók ki, ahol optimalizálható és célhoz köthető a helyi alrendszerek közötti kapcsolat.

workflow

Sőt, egy intézményi szintű workflow-rendszer kontúrjai nem esnek kötelezően egybe az intézmény kontúrjaival, belefoglalhatók partnercégek meghatározott részlegei, állandó ügyfelek, éppen ellenőrzést vagy felügyeletet gyakorló kormányzati vagy közigazgatási szervek. Ennek következtében az egyes helyi alrendszerekből bizonyos funkcionalitás kihagyható, megosztható vagy akár „outsourcingolható".

A workflow tehát az integráció helyett a globalitást kínálja. Az informatika eddigi fejlődése során számos technológia született, és futott be sikeres pályát.

Ezek döntő hányada azonban elsősorban vagy kizárólagosan az informatikusoknak szánt technológia volt, az ő munkájukat tette hatékonyabbá. Állítható, hogy a workflow az első olyan technológia, amely meghatározó módon a kezelőt, a felhasználót támogatja. Segítségével az eddig általa csak „black box"-ként kezelhető programok számára is értelmezhető komponensekké válnak, melyek logikai hálójának megtervezésével és áttervezésével a vevő szakvezetője valóban uralma alá hajthatja az informatikai rendszert, ledöntve ezzel a bizalmatlanság vagy kiszolgáltatottság érzete által emelt falakat. • GERL ZSOLT

HÁNYFÉLE HÁLÓZAT KELL AHHOZ, HOGY CÉGE SIKERES LEGYEN?

ICON: MINDIG MINDENBŐL A LEGJOBBAT

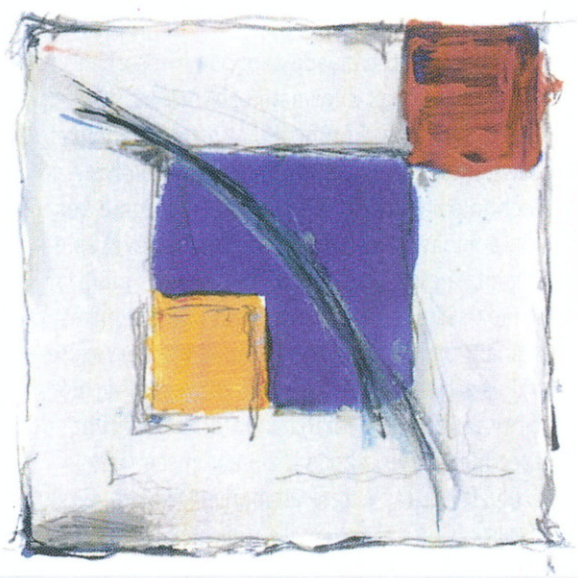
A workflow-rendszereket forgalmazó cégek közül az ICON Számítástechnikai Kft. rendelkezik a legtöbb működő magyarországi referenciával. Vevői az ipar, a távközlés, a gyógyszergyártás és az önkormányzatok szervezetei közül kerülnek ki. Az elmúlt években több rendszer került átadásra (pl. Dunaferr Acélművek Kft., Első Pesti Telefontársaság, Pharmavit Rt., XIII. kerületi Polgármesteri Hivatal), amelyeknél az osztrák CSE Systems CSE/WorkFlow nevű termékét vezették be.

Az ICON Számítástechnikai Kft. – új terméket felvéve a cég portfoliójába – a szolgáltatói és a gyártási folyamatok támogatására megkezdte az IBM EDMSuite alkalmazáscsomagjába tartozó IBM FlowMark workflow-rendszer forgalmazását is.

Az IBM FlowMark egy tranzakció alapú, skálázható, alkalmazásfüggetlen workflow-rendszer. Hasonlóan más workflow-alkalmazásokhoz grafikus folyamattervező modullal rendelkezik, és az IBM Object Store objektumorientált technológiáját használja a folyamatlépések között mozgó adatok tárolására. Az IBM tervei között szerepel, hogy a következő verzió már a DB2 relációs adatbázisára épül. A FlowMark képes összehangolni a vállalat folyamatait, a folyamatlépésekben használt új vagy már meglévő alkalmazásokat, legyenek azok akár egy munkaállomáson, mainframe-en vagy az Interneten. Nagy előnye a rendszernek, hogy rendelkezik Lotus Notes-klienssel is, így a Notes-felhasználók a megszokott felületről érhetik el a workflow-alkalmazásokat.

A két workflow-alkalmazás közötti alapvető különbség, hogy míg a CSE/WorkFlow elsősorban dokumentumokat mozgat az egyes folyamatlépések között, addig az IBM FlowMark különböző alkalmazások adatait adja át. Ebből a különbségből is adódik, hogy eltérő felhasználói kör és eltérő feladatok támogatására szolgál a két workflow-rendszer, így a felhasználó igényeihez legjobban illeszkedőt tudják ajánlani.

Az ICON Számítástechnikai Kft. Integrált Irodai Rendszerek üzletága konzultációval, bevezetési tanácsadással, testre szabással, valamint fejlesztésekkel és a kapcsolódó szabályzatok elkészítésével, aktualizálásával tudja segíteni meglévő és újabb üzleti partnereit.



A DÍJNYERTES

Az igényes számítástechnikai feladatok megoldására alakult Hypermédia Systems Kft. egyike a Graphisoft Park első lakóinak. A vállalati információs rendszerek fejlesztésének területén elért kiváló eredményeik közül tartozik, hogy a kisvállalkozások számára készült ArchiWare Express dokumentumkezelő és –archiváló díjnyertes lett a Microsoft Magyarország által kiírt „Legjobb BackOffice alapú fejlesztés" versenyen. A Microsofttól nem ez az első elismerés, budapesti látogatása során Bill Gates, a Microsoft elnöke Microsoft-Díjjal tüntette ki a HMS-t.

a szoftver „túlélési képességei" is bámulatosak, a hálózati kapcsolat megszakadása esetén a kapcsolat feléledésekor folytatható a munka.

A közepes és nagy vállalkozások részére fejlesztett, kliens-szerver architektúrájú dokumentumkezelő és archiváló ArchiWare Standard rendszer célja különböző dokumentumok létrehozása, iktatása, módosítása, tárolása, automatikus továbbítása egy egységes nyilvántartórendszer segítségével.

A fejlesztés során a cég szakemberei a legmodernebb piacvezető technikákat felhasználva (COM- és ActiveX-vezérlők, TIFF-, CCITT- G4-, HTML-, TWAIN- támogatás, MAPI és Active Messaging használata) készítették el a programot, amely minden szigorú minőségi követelménynek megfelel. Az ArchiWare elkészítésénél a fő szempont volt, hogy könnyen üzembe helyezhető és üzemeltethető legyen. Az ArchiWare már most támogatja a Zero Administration Windows ajánlást. A teljesen nyitott alkalmazás lehetővé teszi, hogy a felhasználó igényeinek megfelelő „üzleti logika" és felhasználói felület álljon rendelkezésére.

Archiváló rendszereknél mindig nagy kérdés a sebesség. Az ArchiWare több millió rekorddal tesztelve is gyorsan és hatékonyan működik. Ugyancsak fontos szempont, hogy számtalan optimalizálás után a lehető legkevésbé terheli a hálózatot, így akár gyengébb hálózati kapcsolat esetén is jól használható. Sőt a szoftver „túlélési képességei" is bámulatosak, a hálózati kapcsolat megszakadása esetén a kapcsolat feléledésekor folytatható a munka.

Ami a környezet meghibásodását illeti, a szoftverfejlesztők mindenre gondoltak, az ArchiWare egy beépített rendszeranalizátorral is rendelkezik, ami hiba esetén, mint egy „alapos rendszergazda", végigvizsgálja a környezetet.

A szoftver legújabb verziója, az ArchiWare 4.5 Standard 100%-ig a Windows 32 bites architektúrájára épül, kihasználva a korszerű technológia előnyeit. A felhasználók azonosítása az NT jogosultsági rendszerén alapul, így nincs szükség jelszavak használatára, ugyanakkor az adatbiztonság magas fokú. Az ArchiWare 4.5 Standard beépül a Microsoft Office-elemekbe, így akár egy gombnyomásra tárolhatunk egy dokumentumot a Microsoft Word alkalmazásból. Elektronikus levelezőrendszeren keresztül (pl. Microsoft Exchange) dokumentumhivatkozást lehet küldeni az ArchiWare 4.5 Standard felhasználónak, így a fontos dokumentumok könnyen kézbesíthetők. A Microsoft Outlook alkalmazással együttműködve feladatokat (taskokat) lehet kiosztani, amikhez dokumentumokat lehet rendelni.

A szoftver akár workflow-alkalmazásnak is felfogható, az aktív mappák segítségével leírható egy szervezeten belüli munkafolyamat. Az első szervezet felépítéséhez segítséget nyújt az „adminisztrációs varázsló".

(HTTP://WWW.HMS.HU/ARCHIWARE)

CSAK EGY.
NETWARE 5
A HÁLÓZATI
VILÁGEGYETEM KÖZEPE
A 21. SZÁZAD MEGOLDÁSAI
Novell.

AZ IDŐ PÉNZ

Öt éve indult, és már akkor az igényes felhasználók, az átlagosnál bonyolultabb működésű cégek számára kínált komplett rendszermegoldásokat a Unisoftware Rendszerház. Ma már Debis IT Services Unisoftware Kft.-nek hívják, és a BPR-tanácsadás, a FIT-analízis, az irodai-, a cél-, valamint a workflow-rendszerek mellett üzemeltetéssel, outsourcinggal is foglalkozik. Jelenlegi összeállításunkban az irodaautomatizálási rendszerek alkalmazásával elérhető eredményekre hívjuk fel olvasóink figyelmét, így a Debis-Unisoftware portfoliójából a fenti megoldásokban rejlő lehetőségeket ismertetjük.

Szabványos dokumentációkezelés

A vállalatoknál, intézményeknél manapság felhalmozódó dokumentummennyiséget már nehézkes és gazdaságtalan hagyományos módszerekkel kezelni. A számítógépes dokumentumkezelő rendszerek térhódításával becslések szerint az üzleti életben ma már a kritikus információk 90 százalékát elektronikus formában tárolják. Általánossá vált a Windows használata, megnőtt a csoportmunka jelentősége, s ezzel párhuzamosan előtérbe került az adatbiztonság kérdése.

Az elektronikus dokumentumkezelés gondolatával még csak most barátkozó cégeknél fontos szempont az áttéréssel járó kiadások csökkentése. Ezért célszerű olyan nyílt, platformfüggetlen, a már meglévő hardver- és szoftvereszközökhöz illeszkedő rendszert választaniuk, mint a PC DOCS Inc. által gyártott és nálunk a Debis IT Services Unisoftware Rendszerház Kft. által forgalmazott magyar nyelvű, platform- és operációsrendszer-független DOCS termékcsalád, amelynek alapeleme a DOCS Open dokumentummenedzser rendszer, amivel ISO 9000 típusú minőségbiztosítási rendszer is kialakítható.

A Unisoftware Rendszerháznál az évek során összegyűlt know-how alapján a DOCS Open bevezetésekor az ügyféllel közösen alakítják ki a helyi követelményeknek megfelelő rendszert, azaz a szoftvert testre szabják, s annak használatát is megtanítják. Sok cégnél nem csak írásos, de képi dokumentációk is keletkeznek a munka során. Ezeken a helyeken a DOCS Open dokumentumkezelő kiegészítéseként jó hasznát veszik a színes és fekete-fehér képek, faxok beolvasására és szerkesztésére alkalmas DOCS Imaging képkezelő rendszernek. Szintén a termékcsalád része az elektronikus levelezéshez, s az egyszerűbb workflow-feladatok elvégzéséhez készült DOCS Routing, amely ügymenet-definiálásra és dokumentumok, dokumentumcsoportok utaztatására is alkalmas. A DOCS Open könyvtár egyszerű web-böngészőn keresztüli eléréséhez és web-szerveren keresztüli publikálásához a termékcsaládhoz tartozó Cyber DOCS a megoldás. Legújabb változatával internetes munkahelyek is csatlakoztathatók a DOCS-os adatbázishoz.

Intranet- és Internet-környezetben ma a PC DOCS Inc. a világ vezető dokumentummenedzser-program szállítója. A termékcsaládot alkalmazza külföldön a Deutsche Bank, az MTV, a BASF, a Transport Canada és még sok állami, pénzügyi és egészségügyi intézmény, vegyi üzem és telekommunikációs cég, itthon pedig a BKV, az OTP és a Pannon GSM. Tovább bővíti az alkalmazhatóság körét, ha rövidesen Fulcrum tudásbázisú szerver alól is elérhető lesz a DOCS Open, vagyis tartalom szerint lehet majd keresni a DOS-, a Windows- és SQL-adatbázisokban, s az sem jelent majd problémát, ha egy hálózaton vegyesen találhatók Exchage-, Oracle- és például PC DOCS-adatbázisok.

A hazánkban meglehetősen elterjedt SAP-felhasználók a nemrég elkészült SAP-interfészen keresztül, SAP-felületről is elérhetik már a PC DOCS-adatbázisokat, és fordítva – így például gyorsabb és egyszerűbb lesz megszervezni az SAP számára az utalványozás hitelesítését.

Egybeolvad a dokumentum- és a tudásbázis-kezelés

A PC DOCS és a tudásbázis alapú hálózatok specialistájaként ismert Fulcrum cég egyesítésével tovább korszerűsödött az információelérés technikája, ami a vállalatok számára további segítséget jelent az ismeretek létrehozásához és megosztásához.

A megfelelő információkezeléssel javítható a vállalati hatékonyság, és az ismerettámogatású üzleti folyamatok alkalmazásával megtartható a már megszerzett versenyelőny. Azzal, hogy egységes keresési eljárások alkalmazhatók a többszörös és különböző információforrásokon keresztül (Lotus Notes, Microsoft Exchange Server, web-oldalak stb.), nagymértékben javulhat egy-egy cégen belül az információkezelés módja. Mindez a portfolió- és ügyfélkezelésben, a piackutatásban és az ismeretek feltárásában egyaránt jól érvényesíthető. Nézzük az ismeretanyag-kezelés előnyeit a gyakorlatban.

1. Az ismeretek elérésének folyamatossága

Vannak a vállalatokon belül olyan területek (pl. jogi- vagy humánerőforrás-osztály), ahol a dokumentumkezelési megoldásnak – egyénekre és dokumentumokra korlátozott – magas ellenőrzési szinttel kell együtt járnia. Ugyanakkor például a marketingrészleg kevesebb ellenőrzést és szélesebb hozzáférhetőséget igényel a dokumentumok terén. Ezért a PC DOCS a teljes vállalkozást tekintve – az egyszerű transzparenseléréstől kezdve az ellenőrzött környezeten keresztüli elérésig – foglalkozik a vállalati igények folyamatosságával.

ÁNYÍTÁSI
EREK

2. A DOKUMENTUMOK INTELLIGENS ELEMZÉSE

Az ismeretanyaggal dolgozók számára nagyon fontos a hatékonyság. Mivel a PC DOCS az intelligens elemzés és kategorizálás különböző rétegeit kínálja, így az automatikusan összegzett, szállított és kategorizált ismeretek birtokában garantált a hatékonyság.

3. RUGALMASSÁG

Fontos, hogy a vállalatok egyedi követelményeinek is megfeleljen a dokumentum-, illetve ismeretanyag-kezelés. Ezért a kész megoldások mellé – hogy azok testre szabhatók legyenek – fejlesztőeszközöket és API-kat is ad a PC DOCS.

Most nézzünk néhányat az információforrások és a könyvtári szolgáltatások biztonságát és rendezettségét szolgáló ellenőrzési és elérési lehetőségek közül. *Ilyen*

- *a különböző információforrások irányába kialakított univerzális interfész, amely a felhasználó számára közömbössé teszi, milyen forrásból származik az információ;*
- *a széles ügyfélválaszték, ami annyit jelent, hogy a web-böngésző, a Windows-ügyfél és a testre szabott üzleti alkalmazás ügyfeleiből egyaránt választhat a felhasználó;*
- *a nyelvi támogatás – a PC DOCS-nak 26 nyelvi változata van forgalomban;*
- *egy dokumentumkezelési rendszer ellenőrzött környezetében, egyedi, csoportos vagy egyéb meggondolás alapján történő dokumentumvédelem;*
- *a Windows NT-szolgáltatások segítségével lehetővé váló olcsó és nagy teljesítményű adminisztráció, karbantartás.*

A dokumentumok intelligens elemzéséhez automatikus összegzés, szállítás és kategorizálás szolgáltat alapot. *Így*

- *a felhasználó az összegzés révén a teljes dokumentum elolvasása nélkül juthat hozzá a lényegi információkhoz;*
- *az átlagosnál intuitívabb ismeretcsoportosításra van lehetőség az ismerettérképen keresztül;*
- *a ProAktív kézbesítés az információtengerben bekövetkezett változások jelzését és összegyűjtését támogatja;*
- *a természetes nyelvi lekérdezés révén a felhasználó precízebb, a kapcsolatokat is feltáró eredményekhez juthat;*
- *az információk csoportosítása a dokumentumok tartalma szerint – az összes többi dokumentumhoz viszonyítva – történik.*

Mindezek alapján elmondható, hogy a PC DOCS integrált dokumentum- és tudásbázis-kezelő rendszer alkalmazásával a vállalatok tökéletes szintre emelhetik információkezelési és ismeret létrehozási technikájukat.

TOVÁBBI INFORMÁCIÓK: DEBIS IT SERVICES UNISOFTWARE RENDSZERHÁZ KFT., 1119 BUDAPEST, SZOMBATHELYI TÉR 14. TEL.: 206 0464, FAX: 206 0466, E-MAIL: PCDOCS@UNISOFTWARE.HU.

A KEZDET

Ugyan 1994-ben, a Unisoftware alakulásának évében – alig néhány évvel a COCOM-listás korszak után – az eszközök és a technikák már hozzáférhetővé váltak, de még működtek a régi beidegződések, ezért az emberek gondolkodása, viselkedése, a technikához, a számítógépekhez való viszonya még távol állt a fejlett országokban megszokottól. Azonban akik ekkor jól megválasztott termékekkel indultak, és az implementáláshoz, tanácsadáshoz szükséges szaktudáshoz is hozzájutottak, azok hamar partnerre leltek néhány sikerorientált felhasználóban, s menet közben a szakma – csak a gyakorlatban megszerezhető – csínját-bínját is kitanulták. Így ma már a Unisoftware a BPR-tanácsadás, a FIT-analízis, az irodai-, a cél-, valamint a workflow-rendszerek mellett üzemeltetéssel, illetve outsourcinggal is foglalkozik.

A FOLYTATÁS

Az informatikai szakértők által a Daimler-Benz csoport szolgáltató részlegeként ismert Debis IT Services GmbH szeptember 23-án bejelentette, hogy megvásárolja a Unisoftware Kft. többségi tulajdonát, s Debis IT Services Unisoftware Kft. néven, a Debis IT Services magyarországi leányvállalataként folytatja tevékenységét. A világ legnagyobb gyártófüggetlen szoftvercégeként ismert Debis egy holding típusú szervezetet kíván Magyarországon létrehozni, amelynek felügyelete alá tartozik majd a most bejelentett új cég is. Az új vállalat, a Debis IT Services Unisoftware Rendszerház Kft. platform- és operációsrendszer-független szoftverházként továbbra is korszerű számítástechnikai megoldásokat kínál. A korábbi szolgáltatások – rendszerintegráció és munkacsoport, üzleti és SAP, valamint alkalmazásfejlesztés – megmaradnak, de a jövőben az új cég portfolióját az alábbiakban ismertetett Plan–Build–Run elnevezésű hármas tagozódás jellemzi. A Plan, azaz a tervezés területén történik a kialakítandó rendszerrel kapcsolatos követelmények meghatározása, majd ennek alapján a célmeghatározás és az adott cégnél végzett helyzetfelmérés, illetve elemzés. A Build, azaz a felépítés terén működő munkatársak dolga a megvalósításhoz szükséges keretfeltételek meghatározása, majd a prototipizálást követően a testre szabás és a tényleges megvalósítás. A Run tevékenységi kör alatt a kommunikációs hálózatok és számítógépes rendszerek (Internet) terjedése és a megváltozott üzleti folyamatok miatt egyre hangsúlyozottabb outsourcingot kell érteni, amibe az operációsrendszer- és adatbázis-szolgáltatáson túl R/3 alap- és alkalmazásszolgáltatás, valamint további kiegészítő, illetve hálózati szolgáltatások is beletartoznak. Egyszóval az új cég a teljes üzleti folyamatot – a tervezéstől a szoftverprojektek megvalósításán keresztül azok üzemeltetéséig – képes a jövőben lefedni. Minden említett fázis nagy hozzáértést követel, amelynek java része a Unisoftware-nél már korábban is megvolt, a hiányzó szaktudást pedig importálják. Tevékenységük során a hálózat- és rendszerfelügyelet terén az eddigiekhez hasonlóan a Computer Assiociate-tel (CA-Unicenter – BKV, ÁPTF) és a CompuWare-rel (Ecoscope – Matáv, FÁKISZ) dolgoznak együtt, a dokumentáció- és információkezeléshez a PC-DOCS/Fulcrumot (BKV, OTP, Pannon GSM, Stikeman) alkalmazzák, míg a munkafolyamatok automatizálását a VPOP-nál, az APEH-nél és a BKV-nál már működő Staffware Workflow-val oldják meg.

ÉPÍTŐKOCKÁKBÓL ÁLL ÖSSZE A RENDSZER

Matáv Corporate Network

A távközlés több mint százéves történetében talán az elmúlt évtized hozta a legtöbb újdonságot. Az egykori telex és telefon helyére a digitális alközpont, a telefax, az X.25-ös adatátvitel, a VSAT műholdas összeköttetés, a menedzselt bérelt vonal, a számítógépes adatkommunikáció, az Internet, az elektronikus levél lépett – szinte felsorolni is lehetetlen. Mindezen kommunikációs formák számos vállalatnál egyidejűleg léteznek, hazai telephelyeket, külföldi képviseleteket, fióközleteket és üzleti partnereket kapcsolnak össze. S közben e kapcsolatok technológiájától függően veszik igénybe a távközlési szolgáltató hálózatát. Amiben az a furcsa – legalábbis eddig így volt –, hogy az eltérő jellegű szolgáltatásokat külön-külön lehetett vagy kellett megrendelni, azokról a felhasználó külön-külön számlát kapott, mintha semmi közös nem lenne bennük. Pedig a vállalat szemszögéből ez voltaképpen egyetlen kommunikációs rendszer, amellyel szemben egységes üzembiztonsági, minőségi és megbízhatósági elvárások érvényesek.
Az esetek zömében van még egy közös jellemzője az ilyen – angol nyelven corporate network néven ismert ,– vállalati igényeket kielégítő magánhálózatoknak, mégpedig az, hogy üzemeltetésük hazánkban a Matáv nevéhez fűződik.

Specialisták kora

A vállalati belső hálózatok fizikai alapelemeit kezdetben még maguk a vállalatok építették ki. A távközlési szolgáltatótól megrendelték az olyan szabványos szolgáltatásokat, mint például az X.25, a bérelt vonal, az ISDN. Ezeket többnyire a felhasználó saját szakemberei szabták át egyedi igényeiknek megfelelően, sőt üzemeltették is a rendszert.
Felgyorsult a világ, változnak az idők, a távközlés és az informatika fejlődésével csak az tud lépést tartani, akinek szakmája és rendszeres napi tevékenysége a technológia és a szolgáltatások ismerete, működtetése. Ez még a távközlési szolgáltatóktól is nagy felkészültséget igényel. Speciális szakma, speciális piac ez. Mint ahogyan minden üzleti vállalkozásnak megvannak a specialitásai. A bankok a pénzügyekhez értenek, a biztosítók a biztosításban profik, a kereskedők eladni tudnak és így tovább. Az egyre nyitottabb, fejlődő gazdaságban, az erősödő piaci versenyben az üzlet szereplői kénytelenek saját alaptevékenységükre koncentrálni, erőforrásaikat arra koncentrálni, nem pedig egyéb, profilukba nem szorosan illeszkedő tevékenységekre elaprózni. Azokat bízzák a profikra. Outsourcing – mondja erre az angol. S valóban, mind gyakrabban hallani egyes tevékenységek „kihelyezéséről", a takarítástól kezdve a szállításon, futárszolgálaton, könyvelésen át például a távközlésig. Ebben a Matáv profi. Megvan a szakértelme, az elmúlt években kiépült korszerű hálózata, amelyen megalapozta új szolgáltatásait. Az építőkockák tehát adottak voltak. De a távközlési cég profizmusára utal az is, hogy időben felfigyelt a korán ébredő ügyfelek igényeire, s nem egyszerűen az építőkockákat ajánlotta fel üzleti partnereinek, hanem a kockák kirakását, a kész rendszer elkészítését is. Ebbe beletartozik az igények elemzése, a teljes körű vállalati magánhálózat tervezése, megépítése, üzemeltetése, felügyelete, karbantartása, fejlesztése is.
Az elmúlt években a Matáv egyre több ügyfelénél épített ki vállalati hálózatot. Ez elsősorban a banki-pénzügyi szektorban, a közművállalatoknál, illetve az államigazgatási szektorban volt jellemző. Az egyre növekvő igények arra sarkallták a távközlési vállalatot, hogy a teljes tevékenységet komplexen kezelve immár egységes keretek között kínálja a corporate network szolgáltatást. Idén ősztől így immár hivatalosan is igényelhető a Matáv CN, ami elsősorban a nagy üzletfeleknek ajánlott, egyedileg testre szabott, az összes komplex vállalati kommunikációs igényt kielégítő szolgáltatás.

Egységes felület: CN

Elemeiben már korábban is nyújtotta a Matáv ugyanezen szolgáltatásokat, de az egységes kezelés, a mindenre kiterjedő szerződéses kapcsolat számos előnyt kínál. Immár nem egy-egy részterületre szóló megrendeléseket fogadnak, hanem integrált szolgáltatást ajánlanak, amibe beletartozik az adat, a hang, az álló- és mozgókép, a multimédia, illetve az ilyen információk közvetítését lehetővé tevő távközlési szolgáltatások (ISDN, bérelt vonal, X.25, műholdas adatátvitel stb.), sőt a választékot további értéknövelt elemekkel gazdagítják. A CN szolgáltatás tartalmazza a végberendezése-

ket, akár olyanokat is, amelyek korábban nem voltak mindennaposak a cég életében. A Matáv leányvállalataival együttműködve a felhasználók rendelkezésére tud bocsátani alközpontokat, aktív LAN-elemeket, például routereket, strukturált kábelezést, és mindezt a megbízó kívánságára egyedileg testre szabva.
A szakértői tevékenység is része a csomagnak, amivel tovább lehet optimalizálni a rendszer költségeit, teljesítményét, biztonságát. Az ügyfél egykapus ügyfélszolgálattal találkozik, állandó felügyelet, help desk áll rendelkezésére, és nem utolsósorban egyetlen, konszolidált számlát kap. Amivel bizonyára elégedett lesz, mert tudja, hogy mit várhat el érte – és hogy így mennyi fölösleges gondtól szabadítja meg magát.

E-FAX – ÚJ UTAKON A HP

A papír alapú irodák megszűnésének egyelőre még nem jött el az ideje, legalábbis erről tanúskodnak az évről évre emelkedést mutató nyomtatóeladási adatok. A területen piacvezető Hewlett-Packard mégsem ül a babérjain, új termékei átmenetet, illetve kiegészítő megoldást kínálnak az Internet nevű kihívásra. Hogy mi lesz az után, még ők sem tudják...

Stuttgartból Boeblingenbe, a Hewlett-Packard európai marketingközpontja felé tartva azon töprengtem, vajon mit takar az előzetes sajtóanyagban olvasható „Nyomtatóink a legújabb Internet-technológiákat ötvözik!" mondat. Bevallom, először egy őrült tudós jutott eszembe, aki abban a hitben, hogy zseniálisat alkot, feltalálta a turmixgépként és hajszárítóként egyaránt üzemeltethető univerzális háztartási gépet: a megoldás ugyan technikailag teljesen korrekt, gyakorlati szempontból azonban nincs sok értelme.
Persze a HP esetében szó sincs erről; a tervezőmérnökök egyszerűen csak követik azt az üdvözítő utat, hogy minden lehetséges eszközt a Hálózatra kell kötni. Ha a sokszor emlegetett kenyérpirító is „Internet enabled", akkor miért ne lehetne a nyomtatókat, másológépeket és scannereket is a Hálózatba kötni?
A HP-nak így nem csak azt kellett szem előtt tartania, hogy az új eszközök gyorsabbak, ugyanakkor olcsóbbak legyenek, hanem azt is, hogy már szinte minden irodában, munkahelyen lokális hálózatok épültek ki, ezek jelentős része pedig az Internetre csatlakozik. Ennek jegyében új funkciók, új megoldások születtek, és a HP egyedülállóan széles termékpalettájának majd minden elemét felkészítették az Internet „befogadására".
Az újdonsült Mopy/Copy üzletág olyan másológépeket forgalmaz, amelyek a HP Web JetAdmin szoftver segítségével a Hálózaton keresztül menedzselhetők és adminisztrálhatók. A Mopier 320-as jelzésű másológép például lehetővé teszi, hogy a másolást egy asztali számítógép előtt ülve kezdeményezzük, ráadásul nem kell azért aggódnunk, hogy a toner már a végét járja, vagy kifogyott a papír, hiszen ezt a JetAdmin jóval a probléma bekövetkezése előtt jelzi.
Egyébként az imént említett szoftver általánosan használható a HP minden eszközéhez, tehát a nyomtatókhoz is.
A hálózati megoldások között kiemelkedő szerepe van a printszerver-funkciókat ellátó HP JetDirect családnak. Ezek az eszközök közvetlenül illesztik a Hálózatra a printereket, ezáltal a nyomtatás sokkal gyorsabbá, megoldás tekintetében pedig egyszerűbbé és olcsóbbá válik (nem kell külön számítógép).
Bár egyre több irodában vált mindennapos gyakorlattá az e-mail használata, sok esetben még így is megesik, hogy papír alapú dokumentumot kell eljuttatni egy elektronikus postafiókba. Erre kínál megoldást a HP 9100C márkajelzésű Digital Sendere. Az ember csak fogja az elküldendő papírstócot, ráhelyezi a tálcára, azután begépeli az e-mail-címet (vagy választhat az address book elemei közül), és már mehet is kávézni. A gép közben elkezdi falni a papírt, a dokumentumon található képeket és szövegeket átfordítja PDF-formátumra (ez az Adobe által kidolgozott és széles körben használt elektronikus formátum), majd csatolt állományként elküldi a megadott e-mail-címre.
Hasonló trendek figyelhetők meg a HP-szoftverek terén. A scannerekhez, illetve az all-in-one eszközökhöz (egyszerre másoló, nyomtató és scanner) például komplett alkalmazáscsomag jár, amelyben OCR programok mellett a scan-to-fax, illetve a scan-to-email eszközök is megtalálhatók. Igazi újdonság az ingyenesen letölthető HP Web PrintSmart. A program lényegében nem tesz mást, mint meghatározott időpontokban felkeresi a kívánt web-helyeket, letölti a megfelelő oldalakat, majd azokból riportot készít, és nyomtat. S hogy mire jó mindez? Képzeljük el, hogy a Web PrintSmart felkeresi a fontosabb újságok web-kikötőit, és összegyűjti mondjuk a tőzsdei híreket. Mi ebből persze csak azt látjuk, hogy minden reggel az íróasztalon (pontosabban a nyomtató adagolójában) hever egy komplett tőzsdei jelentés.

KOLMA KORNÉL

Alkalmazásokat futtató óriáspók

A web mint pókháló a névadásokat is befolyásolja, feltehetően az SCO keresztapái is a világméretű pókhálóra gondoltak akkor, amikor Tarantellának nevezték el legkedvesebb terméküket, amely bármilyen Java-képes böngészőn keresztül elérhetővé teszi a legkülönfélébb alkalmazásokat, fussanak azok Unix- vagy NT-szervereken, ne adj' Isten mainframe-gépeken. A közelmúltban módunkban állt interjút készíteni David McCrabb-bal, az SCO eladásokért és területi irányításért felelős alelnökével, akit arra kértünk, magyarázza el egy kicsit részletesebben a Business Online olvasóinak, hogy miképp lehet ezt a Tarantellát háziállattá szelídíteni, szolgálatunkra idomítani.

DAVID MCCRABB: – A Tarantella egy olyan köztesprogram (middleware), amely bármilyen hálózati kliens számára lehetővé teszi a vállalati intraneten elérhető összes alkalmazás használatát. A klienssel szemben az az egyetlen feltétel, hogy Java-képes böngészővel rendelkezzen. Az alkalmazások oldaláról pedig, s ez az igazán nagyszerű, egyáltalán semmit nem igényel, nem kell azokat újraírni, egyszerűen csak telepíteni kell egy Tarantella-szervert a hálózatban, és voilà, az eddigieknél nagyságrenddel jobb elérést biztosítottunk belső hálózatunkban a felhasználóknak.

BUSINESS ONLINE: – EZ EGY PICIT HASONLÍT ARRA, AMIT EGY TERMINÁLEMULÁTOR EL TUD VÉGEZNI...

D. M.: – A Tarantella valami hasonló dolgot (is) csinál, mint a Microsoft terminálszervere vagy mint egy X terminálemulátor, de mindkettőnél sokkal tágasabb funkciókat fed le. Igazából nem is mérhető össze azokkal, hiszen nemcsak egyfajta kliens egyfajta protokollon keresztüli alkalmazás-elérését biztosítja, mint azok. Ha ehhez még hozzávesszük a Tarantella által nyújtott biztonsági funkciókat, az erős titkosítást, amely a teljes hálózati adatkapcsolatra kiterjed, a központi menedzselhetőséget, a mobilfelhasználók számára nyújtott lehetőségeket, akkor bízvást állíthatjuk, egy egyedülálló sikerterméket kínálunk az iparnak.

B. O.: – ÖN TÖBBEK KÖZT A SCO VILÁGMÉRETŰ ELADÁSOKÉRT FELELŐS ALELNÖKEKÉNT IS TEVÉKENYKEDIK, TUDNA NEKÜNK PONTOS SZÁMOKAT MONDANI A TARANTELLA ELADÁSI STATISZTIKÁIRÓL?

D. M.: – Természetesen tudnék, de ezek az információk nem nyilvánosak. A béták után a Tarantella első kereskedelmi verziója tavaly novemberben jelent meg, alig kilenc hónapja, s az elmúlt időszakot eleve a piacépítés időszakának szántuk. A Tarantella forradalmian új termék, s nemcsak a SCO számára; véleményünk szerint az egész iparág számára legalább akkora jelentőséggel bír, mint annak idején az X protokoll. Ennek megfelelően hármas célt tűztünk ki magunk elé: megtalálni azokat a potenciális felhasználókat, akik vevők lehetnek egy ilyen szoftvertermékre; kitapasztalni, hogyan tudnánk ezt a terméket eladni nekik, milyen funkciókat és jellemzőket szeretnének benne látni; és hozzon is a dolog némi bevételt a konyhára. Az első két feltétel maradéktalanul teljesült, ma már világosan látjuk, kiket célozunk meg a Tarantellával, eladási stratégiánk és maga a termék is kikristályosodott – egyedül a bevételi irányzatok nem teljesültek maradéktalanul.

B. O.: – EZ NEM BIZONYTALANÍTOTTA EL ÖNÖKET?

D. M.: – Nem. Egy újonnan bevezetett terméknél ez szinte szükségszerű. Változatlanul hiszünk abban, mi több, az eddigi eladásaink és pilot-projektjeink alapján biztosak vagyunk benne, hogy a Tarantella még szilícium-völgyi mértékkel mérve is kiugróan sikeres termék lesz.

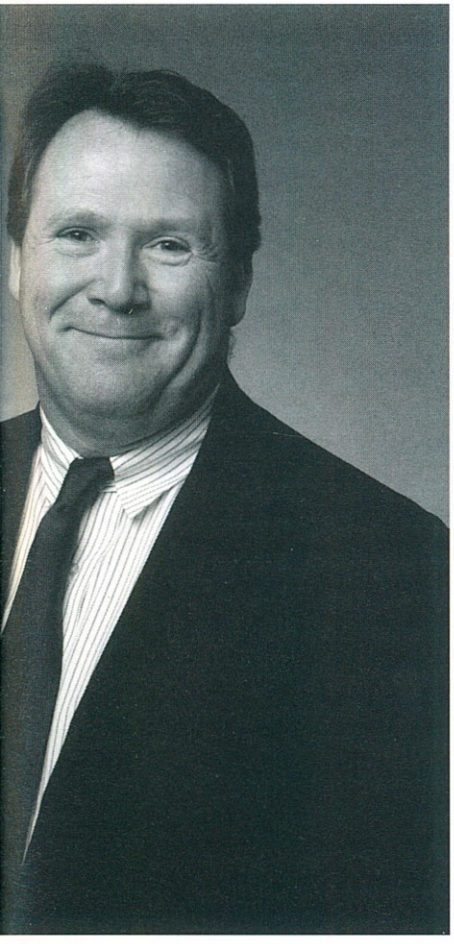
B. O.: – AZAZ?

D. M.: – Az első kereskedelmi változat kibocsátásától számított két éven belül nagyobb bevételt szeretnénk elérni vele, mint annak idején a Netscape, s az ezredfordulóra szeretnénk több mint negyedmillió Tarantella-licencet eladni.

B. O.: – HA A TÉNYSZÁMOK TITKOSAK IS, A TERVSZÁMOKAT LEGALÁBB SIKERÜLT MEGISMERNI. AZONBAN TÉRJÜNK VISSZA A HÁRMAS CÉLBÓL AZ ELSŐRE: KIK TARTOZNAK A POTENCIÁLIS FELHASZNÁLÓI KÖRBE, S EBBŐL A KÖRBŐL AZ EDDIGI FELHASZNÁLÓKNAK MILYENEK A TAPASZTALATAI?

D. M.: – A tesztelők és vásárlók között – nem kis örömünkre – számos nagy cég található. A két legnagyobbat hadd említsem név szerint is: az MCI és a NASA. Mindkettőt elsősorban az fogta meg a Tarantellában, hogy ideális köztesszoftverként, transzparens módon épül be

a kliens- és szervergépek közé, kódírás és az alkalmazások portolása nélkül lehetővé téve, hogy a vállalat tetszőleges desktop-gépéről bármelyik meglévő vagy új alkalmazást használni lehessen. Nagy cégeknél, különösen a képzett munkaerő ára és hiánya miatt, csak ez az egy lehetőség bizony súlyos dollármilliók megtakarítását jelentheti, de a kicsik is profitálhatnak belőle, a fejlesztés felgyorsulása, az IT-architekturális megoldások leegyszerűsödése, az egyszerűsödő felügyelet és megnövekedett biztonság révén.



B. O.: – A Tarantella, ha úgy tetszik, a SCO jövője. Most kicsit beszéljünk azokról a termékekről, amelyek révén a SCO az lett, ami. Önök továbbra is az Intel alapú Unix-rendszerek legnagyobb szállítói, ugyanakkor azon cégek közé tartoznak, amelyeknek nincs saját hardveres bázisuk, tisztán szoftveres megoldást szállítanak. Nem félnek, hogy ez kedvezőtlenül befolyásolja majd esélyeiket az amúgy is egyre szűkülő unixos piacon?

D. M.: – Először is, számos más terület irigyelheti iparágunkban azt a tempót, amivel az a bizonyos szűkülő Unix-piac abszolút értékben bővül... Ami a hardveres hátország hiányát illeti, ez valóban probléma volt pár évvel ezelőtt, de most úgy tűnik számunkra, e hátrány kezd előnnyé válni. Mi ugyanis a kezdetektől fogva rá voltunk utalva – mit utalva, kényszerítve – a partnereken keresztüli kereskedelemre, a channel businessre. Kialakultak a kapcsolataink, a módszereink, a know-how, amit a hardveres cégek most vérrel és verítékkel próbálnak megszerezni. Nézze meg az IBM-et, csak itt, a Bay Area-régióban egy pár éve még több mint háromszáz kereskedőjük volt, most 37. Ennyi emberrel lehetetlen azt megcsinálni, amit mi meg tudunk tenni a partnereink révén, miszerint minden fontos ügyfélhez kimegyünk, demót vagy pilot-projektet csinálunk az ügyfélnek, egyszóval intenzíven foglalkozunk vele. Saját adataink szerint, ha egy kínálkozó üzlet kapcsán az ügyfélnél volt helyszíni kiértékelés és pilot-projekt, az esetek háromnegyedében mi nyerjük az üzletet. Márpedig manapság egyre több és több IT-menedzser kér helyszíni mintarendszert, s annak alapján, saját tapasztalatai alapján dönt, nem a válogatott marketinges brosúrák tipográfiai megoldásainak összevetése után... Mindez különösen igaz a nagyvállalati szegmensben, ahová most erőfeszítéseinket koncentráljuk.

B. O.: – Önök most keményen célba vették az eddig került nagyvállalati piacot. Nem okoz gondot, hogy ebben a kategóriában az SCO neve kevésbé ismerősen cseng, mint a kis- és középvállalati rendszerek piacán?

D. M.: – Természetesen más megközelítést és gondolkodásmódot igényel ez a piaci szegmens, mint a kis- és középvállalati rendszereké. Sokat segíthet partneri- és OEM-hálózatunk, s az ő révükön a hardvervonalon képviselt megbízhatóság és minőség. Ha a potenciális ügyfél megkérdezi, az általunk javasolt megoldás Microsoft alatt fut-e, mi azt válaszoljuk, nem, nem Microsoft alatt fut, hanem Compaq, HP és IBM felett. A nagyvállalatoknál számos szakember ismeri a Unixot, legfeljebb azzal nincs tisztában, hogy bizony Intel-gépeken is fut a Unix. Ilyenkor döntő lehet egy patinás hardvergyártó neve – megbízható operációs rendszer megbízható hardveren, ebből nagy baj nem lehet...

B. O.: – És milyen módon szerepelnek az SCO stratégiai elképzeléseiben a kis- és középvállalatok? Mások „small business" kiadványaira gondolva az emberben felmerül a kérdés, hogy nem készül-e UnixWare „special edition" ezt a vevőkört megcélozva?

D. M.: – Meg fog lepődni, készül. Valamikor 1999 elején jövünk ki vele. Ez egy „konyhakész", minimális adminisztrátori ismereteket és karbantartást igénylő rendszer lesz, ideális a számos kis telephelyen felügyelet nélküli működést igénylő ügyfeleknél. Ilyen ügyfelünk pedig egyre több akad, csak hogy az önök régiójánál maradjak, a lengyel adóhivatalnál a Hewlett-Packard és az Oracle közreműködésével több mint 450 szervert telepítünk olyan vidéki telephelyekre, ahol gyakorlatilag nem lesznek rendszeradminisztrátorok. - KYOS -

Nagy cégeknél, különösen a képzett munkaerő ára és hiánya miatt, csak ez az egy lehetőség bizony súlyos dollármilliók megtakarítását jelentheti...

VEZÉRVIZIT VARSÓBAN

„Inteljú" Craig R. Barrett-tel

Meglepetésként érte a számítógépes világot, amikor az év elején a világ legnagyobb és talán legbefolyásosabb félvezetőgyártója bejelentette, hogy Andy Grove helyett dr. Craig R. Barrett veszi át a cég operatív irányítását. Az elmúlt alig fél év során kiderült, hogy az új Intel-vezér nem csak a kormányrudat markolja keményen, hanem ráadásként a szélirányt is úgy befolyásolja, hogy a vállalat vitorlája minél jobban dagadjon. A száguldó hajó most éppen Varsóban kötött ki rövid időre, ahol munkatársunknak a cég első emberétől sikerült megtudnia az „uralkodó szélirányt".

BUSINESS ONLINE: – ÖN NÉHÁNY HETE TALÁLKOZOTT MARTIN BANGEMANN-NAL, AZ EURÓPAI UNIÓ INFORMATIKA ÉS TELEKOMMUNIKÁCIÓ TECHNOLÓGIAI BIZOTTSÁGÁNAK ELNÖKÉVEL. FELTEHETŐEN SOK ÉRDEKES KÉRDÉS KERÜLT MEGVITATÁSRA.

CRAIG R. BARRETT: – Elsősorban az európai IT-ipar helyzetéről esett szó. Az elhangzott vélemények szerint Európának versenyképességének megtartása érdekében komoly lemaradást kell bepótolnia Amerikával szemben. Növelnie kell az informatikával kapcsolatosan eltöltött órák számát, hiszen az Internet egyre nagyobb mértékű felhasználásában igen sok és főleg erős informatikai eszközre lesz szükség, amelynek kifejlesztésében az informatikai ipar elsősorban az oktatási intézményektől vár segítséget.
A kormányoknak tehát nagyobb támogatást kell adniuk az egyetemeknek és főiskoláknak, hogy a legmodernebb informatikai eszközöket – az Internetet is beleértve – a tanulók használhassák, alakítsák. Arra is szükség van, hogy egészen szoros együttműködés alakuljon ki az oktatási intézmények és az ipar között.

B.O.: – AZÉRT AZ OKTATÁS MEGREFORMÁLÁSA MELLETT MÁS TERÜLETEKEN IS ELJÖTT A VÁLTOZÁS IDEJE...

C. R. B.: – Ez kétségtelenül így van. Az elkövetkező időszakban az informatikai fejlődés motorja az elektronikus kereskedelem lesz. Persze ebben szintén komoly szerephez jut a kormányzat, ha ugyanis nem ismeri fel az új kihívást, nem lesz képes megfelelő törvényi környezet kialakítására. Szintén a kormányzatok feladata, hogy mielőbb feloldják a modern titkosítási technológiák embargóját. Ha egy ország nem hajlandó erre, egyszerűen ki kell zárni a nemzetközi elektronikus kereskedelemből.

B. O.: – ÖN SZERINT MI SZAB MÉG GÁTAT AZ INTERNET TERJEDÉSÉNEK?

C. R. B.: – Csak azt tudom mondani, amit Bangemann úrnak. A távközlési szolgáltatóknál egyre növekszik a sávszélesség, miközben a távközlési díjak átlagban négyszer-ötször magasabbak az amerikai tarifáknál. Ez komoly visszahúzó erő, bár az elektronikus kereskedelem fejlődését ma már inkább csak alá lehet becsülni. Ha csakupán a számítógépipart vizsgáljuk, akkor megfigyelhető, hogy a nagy számítástechnikai cégek, mint például az IBM és a Compaq, is igen jelentős, kb. 5 milliárd dolláros forgalmat bonyolítanak le. Az Intel ugyan csupán két hónapja kezdte az elektronikus eladásokat, de már erre az évre is 4 milliárd dollár forgalmat terveztünk. Reményeink szerint a jövő évi forgalmunk nagyobbik részét pedig már az elektronikus kereskedelem adja.

B. O.: – TÉRJÜNK KI EGY KICSIT ARRA, HOGY AZ INTEL SZEMSZÖGÉBŐL NÉZVE MILYEN LESZ A SZÉP ÚJ VILÁG.

C. R. B.: – Az elkövetkezendő 12–18 hónapban számos új termékkel jelentkezünk. Például a most kapható 400 MHz-es processzorokat 1999-ben az 500 MHz-es sorozat fogja felváltani. Közben tovább növekszik a mobilszámítógépekbe szánt processzorok teljesítménye. 1999 közepén térünk át az új, 0,18 mikronos technológiára, majd elkezdődik a 6–700 MHz-es egységek gyártása, 2000-re pedig talán már az 1 GHz-et is elérjük. Egyébként a Digitallal kötött együttműködés is jótékonyan befolyásolja az Intel-architektúra fejlődését.

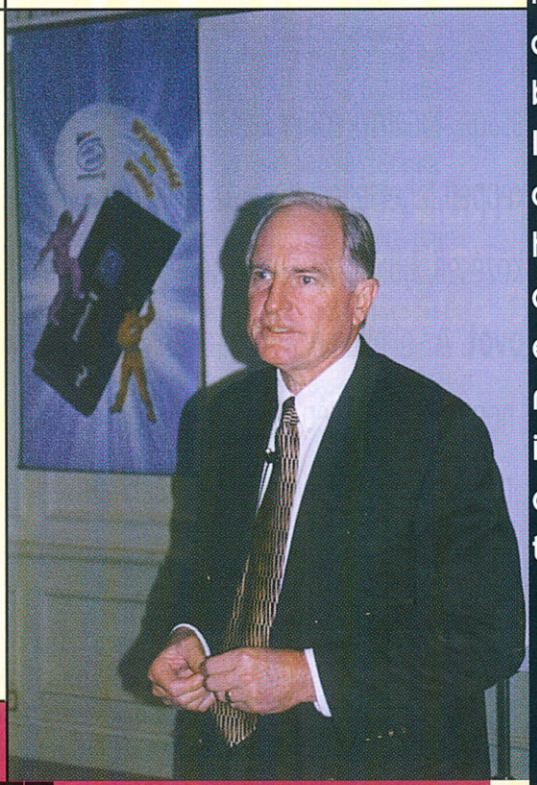
B. O.: – Nekem talán csak egyvalami hiányzik az „Intel-jövőképből”, az pedig nem más, mint a versenytársak!

C. R. B.: – Szerintem a verseny nagyon sok pozitív eredményt hozott. A költségek folyamatosan csökkennek, miközben a processzorok teljesítménye irdatlan ütemben fejlődik. Ez ilyen éles verseny nélkül ilyen rövid idő alatt biztosan nem következett volna be. A piac más résztvevői tehát fontosak, de számottevő veszéllyel nem számolunk.

B. O.: – Ha jól tudjuk, az Intel a szoftvergyártás felé is kacsintgat. Nem okoz ez majd nézeteltérést az egyébként gyümölcsöző Intel–Microsoft kapcsolatban?

C. R. B.: – Bizonyos területek fejlődését mi sem hagyhatjuk figyelmen kívül, még ha azok közvetlenül nem is tartoztak bele az Intel korábbi stratégiájába. A telekommunikáció, a multimédia, a különböző internetes alkalmazások számunkra is egyre fontosabbá válnak, olyannyira, hogy mostantól az új irányvonalakat nemcsak a processzorfejlesztésnél tartjuk észben. Néhány termékünk már piacra is került, például a ProShare videokonferencia-rendszer, amelytől komoly sikert várunk. Mégis úgy gondolom, hogy az Intel berkeiben folyó szoftverfejlesztés eltörpül a Microsofté mellett, így nem hiszem, hogy ez az érdekek bármiféle ütközését okozná.

B. O.: – Andy Grove idején sokan úgy „sejtették”, hogy Magyarországon nemsokára az Intel is megtelepszik. Aztán Grove távozásával minden remény elveszett. Ön milyen szerepet szán hazánknak?



C. R. B.: – Magyarország egyre vonzóbb a külföldi befektetők számára. Mi is szívesen alapítanánk egy kutató-fejlesztő – pontosabban egy hardver- és szoftverfejlesztő – laboratóriumot, ami sokkal több eredményt hozhatna Magyarországnak, mint mondjuk egy félvezetőgyár. Kovács Győző

...az elektronikus kereskedelem fejlődését ma már inkább csak alá lehet becsülni... Az Intel ugyan csupán két hónapja kezdte az elektronikus eladásokat, de már erre az évre is 4 milliárd dollár forgalmat terveztünk.

Dr. Craig R. Barrett – út az elnöki szék felé

1939. augusztus 29-én született San Franciscóban. 1957 és 59 között a Palo Altó-i Stanford Egyetemen anyagtudományokból Batchelor, Master és Ph.D fokozatú diplomákat szerzett. 1974-ig docensként az egyetemen tanított. 1964/65-ben NATO-ösztöndíjasként az angliai Nemzeti Fizikai Laboratórium, 1972-ben Fulbright-ösztöndíjjal a dániai Műszaki Egyetem munkatársa volt.

1974-ben lépett be az Intelhez technológiai fejlesztési igazgatóként, 1984-ben a vállalat alelnöke, 1987-ben első alelnök, 1984-ben pedig ügyvezető alelnök. 1992-ben az igazgatóság tagja, 1993-ban ügyvezető igazgató, 1997-ben az Intel negyedik elnöke, és 1998-ban már vezérigazgatója is.

1969-ben az Amerikai Bánya- és Kohómérnöki Intézet aranyéremmel tünteti ki. Több mint 40 tanulmányt írt a mikroszerkezetek anyagtulajdonságokra gyakorolt hatásáról, 1970-ben adták ki a Principles of Engineering Materials című anyagtudományi könyvét, amit még ma is használnak az amerikai egyetemeken.

Dr. Craig R. Barrett az amerikai kereskedelmi minisztérium félvezető-technikai tanácsának elnöke, tagja az Intel Corporation, az Amerikai Félvezető-ipari Szövetség, a SEMATECH, a PANDESIC LLC és a KOMAG Corporation igazgatóságának.

Kell-e a „mélykék” a Nagy Kéknek?

Cikkek, tanulmányok sokasága, tucatnyi könyv kísérli meg annak magyarázatát, hogyan jutott el egy sakkozógép a nagymesteri szintig, miképpen lehetséges, hogy az IBM Deep Blue-ra keresztelt óriáskomputere tavaly tavasszal New Yorkban hatjátszmás mérkőzésen 3,5:2:5 arányban képes volt legyőzni a világ legkiválóbb sakkozóját, a világranglista vezetőjét, **Garri Kaszparovot**. Az oknyomozásra e rendkívüli esemény kapcsán kétségkívül szükség van, hiszen évtizedekig napirenden volt a kérdés, hogy a számítógép valaha is legyőzheti-e sakkban az embert. Eldőlt: legyőzheti, és érthető, hogy a sakkozók tudni akarják, milyen eszközökkel sikerült a sakkhardverek és -szoftverek alkotóinak ez a páratlan fegyvertény.

Köztudott, hogy az ember és a gép teljesen más úton közelíti meg a sakk célját, az ellenfél királyának „mattolását”; ebben való vetélkedésük a minőség és a mennyiség harca, a magas szintű emberi gondolkodás és intuíció küzdelme a gép szoftverfortélyaival, elképesztő működési sebességével, a megvizsgált és kiértékelt változatok, hadállások mennyiségével.

Ám felvetődik még egy – kevesebbet firtatott – kérdés, a „miért?” Mi okból, milyen céllal folyik ez a vetélkedés?

Tony Marsland, a kanadai Alberta egyetemének professzora, az ICCA (Nemzetközi Számítógépes Sakkszövetség) mostani elnöke több mint tíz évvel ezelőtti budapesti látogatásakor azt felelte erre a kérdésre, hogy a sakk programozása olyan minta, amelyhez hasonló módszerekkel számos tudományos és gyakorlati kérdésre lehet számítástechnikai úton választ kapni. A sakkprogram a számítástechnika „drosophilája” – írta egy tanulmányában, arra utalva, hogy a gyümölcslégy azért alkalmas tudományos kísérletek céljaira, mert szapora, és táplálása olcsó. **Hans Berliner** professzor, a pittsburghi Carnegie-Mellon egyetem kémiaprofesszora, a levelezési sakk volt világbajnoka, hírneves Hitech sakk-komputerét főként azért alkotta, mert közben olyan felismerések birtokába jutott, amelyek vegyületek számítógépes elemzésében voltak a segítségére. A skót **David Levy**, az ICCA korábbi elnöke, a számítógépes sakk egyik legnevesebb úttörője, a gyakorlati sakkozásnak is nemzetközi mestere, azért tartja lényegesnek a sakkprogramozás fejlesztését, mert az visszahat a sakkozás színvonalának emelésére.

Ha a mindezeket a célokat – amelyekkel együtt számos hasonlót lehetne még felsorolni – közös nevezőre hozzuk, kiderül, hogy a háttérben mindenütt gazdasági okok húzódnak meg. Még akkor is, ha pusztán a sakksport fejlesztésének szempontját tekintjük, hiszen nem csak a sakkban, de szinte valamennyi sportágban az amatőrszintről a professzionálisra való áttérés idejét éljük. Amikor pedig a számítógépes sakk a világ legjobb, nagymester sakkozóinak játéktudását éri el, az ember és a gép vetélkedése már óriásvállalatok anyagi érdekeit szolgálja.

Amikor Deep Blue legyőzte Kaszparovot, a „hogyan tovább?” kérdéséről beszélgettünk **Murray Campbell**-lel, a programozó team őstagjával. Megkérdeztük: vajon tényleg 1 milliárdra akarják fokozni Deep Blue másodpercenként 200 millió lépés elemzésére kiterjedő működési sebességét? Azt felelte: nincsenek még pontos fejlesztési terveik, nem tudják, ki lesz legközelebbi ellenfelük, most kipihenik a mérkőzés fáradalmait, azután majd meglátják. De nem volt válasz Kaszparovnak az IBM-hez intézett, visszavágóra szóló felhívására, vagy **Polgár Zsuzsa** kihívására sem.

És utána sem, semmilyen kérdésre. Rá kellett döbbennie a sakkvilágnak, hogy Deep Blue-t aligha látja még egyszer sakkozni. Dollármilliókat fektettek a sakkozógép fejlesztésébe,

és miután megtette, amit reméltek tőle – a sakkvilág az IBM dicsőségét zengte, a vállalat részvényeinek árfolyama jelentősen megnőtt, a számítógépei iránti bizalom nem kevésbé –, a világcsodát sutba dobták. Csupán a sakk révén híressé vált RS/6000 SP hardvert hasznosítják ezerszámra a tudományos és a gazdasági élet számos területén, óriási reklámmal, hiszen ez működtette a híres Deep Blue-t, amely két vállra fektette a világbajnok Kaszparovot.

Méltatlan helyzet.

A sakkvilág, az egyetemes sakkozás számára Deep Blue kincs volt. Nem pillanat szülötte, hanem sokéves munkáé. Érdemes 1985-re visszanyúló történetének főbb állomásait felvillantani; annál is inkább, mert ez az évszám a könyvtárnyi írásban, amely a Kaszparov fölötti győzelem után született, jóformán nem is szerepel. Pedig ekkor alkotott a Carnegie-Mellon egyetem pár diákja **Feng-hsiung Hsu** ötlete nyomán egy új típusú, a hírneves Belle-étől vagy Hitechétől eltérő lépésgenerátort. (Jó tudni, hogy ezen alapvető chip működési elvei – pedig „csak" a sakkszabályokat táplálja a programba – döntő befolyást gyakorolnak további fejlesztésének lehetőségeire.) 1986-ban csatlakozott a csoporthoz a kanadai **Campbell – Marsland** professzor tanítványa –, és megalkották a Chiptest nevű sakk-komputert, amely újoncként 50%-ot ért el az USA számítógépes sakkbajnokságán. Karrierje rohamos: 1987-ben 100%-kal Észak-Amerika bajnoka; 1988-ban – már mint Deep Thought (Mély gondolat) – az egyetemen rendezett tornán 1-2.; 1988-89-ben sorozatosan helytáll erős tornákon, amelyeken világmesterek is szerepelnek. 1989-ben, New Yorkban – már az IBM szervezésben – Kaszparov ellen két partiban alulmarad, ám Észak-Amerika bajnokságán Hitech-kel 1-2.; majd Londonban 4:0-ra legyőzi a számítógépekkel szemben korábban mindig jobbnak bizonyult **Levyt**! 1990-ben, ismét Hitech-kel közösen, Észak-Amerika bajnoka; 1991-ben Albuquerque-ben egyedül első!

Ekkor már Deep Tought II a neve, és az IBM végleg átveszi fejlesztését. A régi együttesből megmarad a Hsu–Campbell kettős, csatlakozik **Joe Hoane** és **Jerry Brody**. 1992-ben a team irányítását **Csung-jen Tan** professzor veszi át, s ettől kezdve erőteljes ütemben, keményen folyik a munka az új RS 6000-es hardveren. Deep Thought számára nincs többé észak-amerikai bajnokság – ezt az IBM-nél felesleges időtöltésnek tartanák –, de vannak a számítógépes szakma és csakhamar a nagyközönség egyre nagyobb érdeklődésével kísért bemutatók, mérkőzések, versenyek, amelyek szervezésében a ChessBase-ről nevezetes **Frederic Friedel** is részt vesz. Koppenhágában olyan eredmény születik (2,5:1,5 arányú győzelem a dán válogatottal és 1,5:2,5 a világhírű **Bent Larsen** nagymesterrel szemben), amely sejteti, hogy a számítógép megrendítheti a sakkvilág trónusát. 1993-ban az New Jerseyben lévő Watson kutatóintézetben folyik immár Deep Blue prototípusának fejlesztése, amely többek között **Polgár Juditot** látja vendégül. Ez a mérkőzés döntetlenül végződik, de mind több nagymesteri találkozón Deep Blue bizonyul jobbnak.

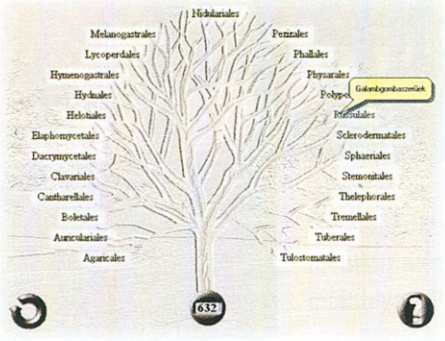
Ezt a korántsem teljes curriculum vitae-t áttekintve nem nehéz kijelenteni: Deep Blue nemcsak két egymást követő Kaszparov elleni mérkőzésével (az elsőt Philadelphiában, 1996-ban még 4:2 arányban elveszítette) írta be saját és fejlesztői nevét a sakkozás történetébe. Olyan pályát futott be, amely nemcsak a sakkszámítógépek történetében páratlan. És nem csak az egyetemes sakkozás számára veszteség, hogy fejlesztését abbahagyták, de könnyen lehet, hogy az IBM rosszul számolt. Több mint egy évvel Kaszparov legyőzése után ezen óriási teljesítmény fénye kezd halványulni, a vállalat érdekében kifejtett propagandaereje elenyészett. Lehet, hogy ennyi is megérte, csak éppen nem a sakkozásnak.

Deep Blue-ról már múlt időben beszélünk, sokan el is felejtették, hogy az IBM-nek köze volt hozzá.

A sakkozók érdeklődése pár hónap alatt teljesen a PC-kre írt, könnyen hozzáférhető és kezelhető programok felé fordult. Persze e szoftverek fejlesztése, csakúgy, mint a PC-ké általában, megint erősen gazdasági, pénzügyi szempontok függvénye. A sakkozók óriási szerencséje, hogy érdekük itt találkozik a gyártók és forgalmazók érdekével. És éppen az utóbbi hónapok szinte forradalmi fejlődését s a megmutatkozó hatalmas érdeklődést látva bízhatunk benne, hogy a jelenleg tapasztalható fellendülés tartós lesz • **Lindner László**

KIS MAGYAR „GOMBOLÓGIA”

Soha nem hallottam olyan esetről, amikor valaki noteszgéppel a hóna alatt indult volna el gombát szedni, sőt el sem tudom képzelni a szituációt. Azt viszont igen, hogy a jól sikerült őszi kirándulás után kiborítva a hátizsákot egy enyhe multimédiás beütésekkel felépített számítógépes program segítségével döntjük el a zsákmányról: többségében ehető gombákat sikerült-e „vadásznunk”, vagy jobb, ha rögtön a szemétégetőbe szállítjuk az egészet.



A kérdés eldöntéséhez – már a fűtött szobában – kaphatunk kitűnő tanácsokat, ha a CD-meghajtóba helyezzük a Magyarország gombái című korongot. (A kiadványról mindenképpen érdemes megemlíteni, hogy a Kossuth Kiadó Rt. Magyarország flórája és faunája sorozatában jelent meg, így a természetkedvelők eredményesen kutathatnak hasonló CD-ROM-ok után a nagyobb könyvesboltok polcain. A korongot a győri székhelyű Com-Com Bt. gondozta, az átfogó anyag **DR. RIMÓCZI IMRE** munkáját és hozzáértését dicséri.)

Érthetően a CD futtatásával nem helyettesíthető a gombaszakértő: „Munkánk célja, hogy az érdeklődőt bevezessük Magyarország nagygomba-világába” – olvasható a kiadvány „fülszövegében.”

Már a nyitókép feltűnésekor bebizonyosodik, hogy kiválóan rendszerezett anyaggal állunk szemben, a főmenü ugyanis a következő kiindulópontokat kínálja: *Mi a gomba?; Gombák felhasználása; Gombamérgezések; Magyarország gombái.*

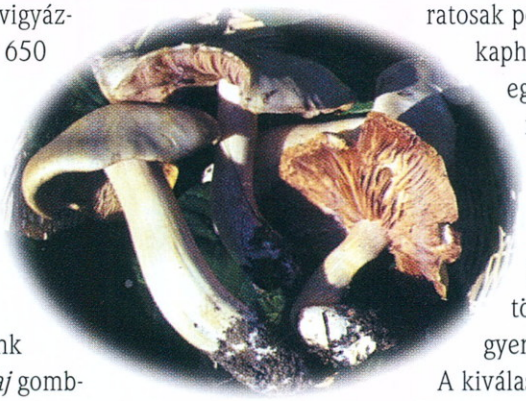
Ez utóbbi menüpont megnyitásánál: *a termőtest, a megjelenés, az életmód, az étkezés, a rendszertan, az egyedi lista és az összes faj fejezetek közül választhatunk – az összes faj* csoportra kattintva összesen 652 magyarországi gombafaj jellemzőit hívhatjuk a képernyőre.

A fenti felsorolással egyébként olyan szűrési feltételeket kapcsolunk be, amelyekkel előre meghatározhatjuk, hogy mely gombákról kérünk részletesebb információt. Éppen ezért a CD-ROM használatakor mindvégig szem előtt kell tartani, hogy egy menüpont kiválasztása után már csak a beállított szempontoknak megfelelő

fajok jelennek meg – tehát nem hiba, ha kevés találatunk van. Így például ha az *összes faj* közül kiválasztjuk a *gyökérhez kapcsolt* életmódú gombákat, már csak 250 találatunk lesz, ha ezen belül – a termőhely jellege szerint – csak a *füves helyen* előforduló fajtákról kérünk adatokat, csupán kettőt találunk (nevezetesen a mezei szegfűgombát és a sziki csiperkét) a megfelelő ablakban.

Mindez azért érdekes, mert a gyakorlatlan felhasználó később könnyen bejelölheti az *étkezés* menüpont alatt található *ehető* szempontokat is, ám akkor könnyen azt hihetné, hogy csak ez a két emberi fogyasztásra alkalmas gombafaj található a korongon, miközben összesen 136 ehető gombafajt sorol fel az adatbázis. Egy szó-

val a szűrők beiktatásával vigyázzunk, ugyanis a több mint 650 gomba közül mindig csak azokat jeleníti meg a találati ablak, amelyek az előzőleg kijelölt alcsoportok szempontjainak megfelelnek. Új keresésénél érdemes tiszta lappal indulni, amit azzal érhetünk el, hogy ismét az *összes faj* gombra kattintunk, és csak ezután jelöljük ki az adatbázis szűkítésének újabb szűrési szempontjait.



Növeljük életben maradási esélyeinket azzal, hogy csak a halálosan mérgező (egyébként nyolc gombát tartalmazó) fajok listáját választjuk; ekkor – mint bármely más hasonló szűrő kijelölésével – egyesével is megismerhetjük erdőben termő „ellenfeleinket". A kijelölt fajra kattintva fényképet és részletes leírást kapunk, valamint egy olyan idővonalat jeleníthetünk

ratosak pedig gyakorlati segítséget kaphatnak azzal, hogy az egyes gombáknál képernyőre kérhetik a megjelenítettel összetéveszthető fajok képét és leírását is – így megelőzhető, hogy az álruhát öltött gombák „erdőbe vigyenek".

A kiválasztott szempontok alapján egyéni adatbázis *(egyedi lista)* is összeállítható, tételei egyenként is megtekinthetők, ha az *adatlapra* kattintunk, illetve *diashow* keretében nézhetjük végig a vetítést. Az egyéni lista saját névvel elmenthető, így később bármikor visszakeresheti a kedvenc kirándulóhelyeinken szedett gombákat.

Gombamentes időszakban hasznos lehet a teszt: a megjelenő kép alatt felsorolt öt lehetőség közül kell kiválasztanunk a helyes ne-

meg a képernyőn, amelyen sárga színnel jelölve láthatjuk az adott gomba termési idejét. Mivel a programot hipertextes kereszthivatkozással építették, a kék színnel kiemelt szövegrészekre kattintva értelmezéseket, afféle gombászati kisszótárt hívhatunk elő, a tudományos igénnyel böngészők pedig a *további információk* pontra kattintva az adott faj latin nevén túl a *rend* és *család* besorolásai mellett a gomba népi neveit, valamint francia, német és olasz elnevezésit is megtalálhatják. A „gombológiában" kevéssé já-

vet, majd az *étkezési értéket*, azaz választanunk kell, hogy ismereteink szerint a gomba ehető, feltételesen ehető, nem ehető, mérgező vagy halálosan mérgező-e. Vizsgánkról statisztikát is készít a program, és listán jelzi a legjobb eredményeket felmutató gombaszakértőket.

Ha kiértékeltük a hátizsák tartalmát, érdemes a *gombák felhasználása* menüpont könyvecskéjét végigolvasni, rengeteg tanácsot kaphatunk többek között a tartósításról, az erdő ízeinek megőrzéséről. • GUTTRAY LÁSZLÓ

Call Center

az intelligens kommunikáció eszköze az üzleti élet bármely területén

- ügyfélszolgálat
- rendelésfelvétel
- számlaügyintézés
- információ szolgáltatás
- helyfoglalás
- katalógus eladás
- banki szolgáltatások
- szerviz, hibafelvétel
- tartozás behajtása

További információkért forduljon
Kiss Katalinhoz a 270-9533-as telefonszámon.

Lucent Technologies Magyarország Kft., 1138 Budapest, Váci út 168. Telefon: 361-270-9500. Fax: 359-0583

Szemben az árral

Legtöbbünk élete arról szól: *beállni a sorba.*

Hiszen könnyebben fogadja el környezete azt, aki úgy él, úgy „néz ki", úgy viselkedik, ahogy azt elvárják tőle: *ahogy a többség.*

Keveseknek adatik meg, hogy valamilyen különös adottságuk révén kiemelkedjenek a tömegből. Ám akinek ez sikerül, az mindig harcol a környezetével, az átlagossal – *az árral szemben úszik.*

Ilyen kalandra vállalkoztunk mi is. Olyan gépet alkottunk, amely *színes egyéniség* egy arctalan tömegben.

Deskpro 1000.

Mindent tud, amit egy korszerűbb PC elmondhat magáról. Ám ami igazán barátságossá teszi: kivételes minősége *mindenki számára elérhető árral* párosul.

Igazi egyéniség, *minőség az árral szemben.*

Compaq Deskpro 1000 • Pentium® processzor 200MHz MMX™ technológiával • 1.6 GB HDD • 256KB 2nd level cache • 16MB RAM • S3 Trio 64V2/DX PCI VGA adapter • 1MB Video RAM • 7 Slot (1 Combo, 3 PCI, 3 ISA) • WIN95

COMPAQ

www.compaq.hu

AQUILA

Az Intel Inside embléma, és a Pentium® az Intel Corporation bejegyzett védjegyei, az MMX™ az Intel Corporation védjegye.

A Világ kártyával mindenhol otthon van

LOWE | GGK

A MATÁV Világkártyával bárhol otthon érezheti magát, hiszen hitelbe beszélhet a világ bármely tone üzemmódú nyomógombos telefonjáról, még arról is, amelyik nem kártyás. Vagyis ezentúl úton-útfélen minden segédeszköz (például pénz) nélkül kényelmesen telefonálhat külföldön és belföldön egyaránt. A hívások díja a telefonszámláján jelenik meg, így utólag fizet itthon, forintban. És még valami: telefonszámláját szigorúan titkos kód védi a hamiskártyásoktól, mert az Ön kártyáját csak az használhatja, akinek a kódot elárulta. Hívja otthonát a MATÁV Világkártyával! Magyarországon a MATÁV Világkártya a legkedvezőbb tarifájú hívókártya.*

Vegye át MATÁV Világkártyáját a MATÁV ügyfélszolgálati irodáiban! A MATÁV Világkártya használatáról tájékoztatjuk az ügyfélszolgálati irodákban és a Zöld számon.

** Magyarországon MATÁV-területen és további harminchét országban használhatja a MATÁV Világkártyát*

Rendelje meg a Zöld számon és postán elküldjük Önnek!

MATÁV Világkártya

MATÁV Világkártya információs Zöld szám:

06 80 424 424

Egymás közt

MATÁV